



潜思维的

杨东红◎编著

电子工业出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

内 容 简 介

本书从人文哲学的角度剖析思维，创新地提出了“潜思维”这一突破性的概念。潜思维的力量相当惊人，足以改变人的一生。“潜思维”的提出，必将为人们打开一个崭新的思维视界。本书本着实用、管用、好用的宗旨，将潜思维细化成若干种思维，对其进行了通俗易懂的讲解。

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。
版权所有，侵权必究。

图书在版编目（CIP）数据

潜思维的力量 / 杨东红编著. —北京：电子工业出版社，2011.7

ISBN 978-7-121-13425-8

I. ①潜… II. ①杨… III. ①思维方法—通俗读物 IV. ①B804-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第079007号

策划编辑：张 昭

责任编辑：徐 萍

印 刷：

装 订：

出版发行：电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编 100036

开 本：720×1000 1/16 印张：17.5 字数：233 千字

印 次：2011 年 7 月第 1 次印刷

定 价：32.00 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题，请向购买书店调换。若书店售缺，请与本社发行部联系，联系及邮购电话：（010）88254888。

质量投诉请发邮件至 zlts@phei.com.cn，盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

服务热线：（010）88258888。

思维，是一个很复杂的概念。提起它，大家都会认为思维是人们通过知觉、回忆、组合来认识事物，或者说，是人们对客观事物的本质属性和事物之间内在联系的规律性做出概括与间接的能动反映。

思维，是认识的高级形式，在哲学上，与“存在”相对，指意识、精神。思维，既可以做名词，指理性认识；也可做动词，指进行理性认识的过程。

对思维，人们有不同的分法，总结起来有平面思维、立体思维、辩证思维、抽象思维、逻辑思维、形象思维、逆向思维、横向思维、组合思维、发散思维、聚合思维、常规思维、创新思维等。通俗的书，常通过故事或图文结合方式去讲述，以培养人们的分析、观察、推理、归纳等对事物反应与认知的能力。

但凭我个人的经验，仅仅这样去学习、去认识思维，显然是不够的。而且，说到底，人们训练思维，目的还是提升智慧，增强学习能力、工作能力、生活能力，让生活更快乐、更幸福。比如说，近些年来，出现了专门训练思维的教学，还有从国外传进来的超右脑开发训练、全脑开发训练等，无不是为了提升人们这方面的能力。

从什么样的出发点去认识人、去了解思维世界，这是一种认识论和方法论。对于思维，诸多学者们向来是从自然科学，尤其是逻辑科学的角度去认识人的思维，注重的是空间结构和形式逻辑，要求人们发现事物及事物之间的规律性，而且还得敏捷。

然而从人文哲学的角度去剖析思维，却好像还是一个空白。敝人经过长期的研究，提出了潜思维的概念。所谓的潜思维，是一种介于智力思维和非智力品质、对人的感情、性格、兴趣、习惯、心情、心理素质、某些技能等都有影响的思维。通过对其开发培养，以提高人们心智与人格魅力。大家都知道潜意识和意识，成功学大师博恩·崔西指出：潜意识是显意识力量的3万倍以上。那么潜思维的培养，对智商与情商的开发也必将有巨大的作用。

也许你会反驳，能这样去诠释思维吗？这不难回答，比如医学，中医认为人是一个智能整体；西医则认为人是一个机械组合。说得有趣一点，中医是用哲学看病，西医是用化学治病。不能否认，它们各有各的理。

应当说明，本人并非搞学术研究，从而将思维弄得艰深难懂。相反，此书是本着普及大众，男女皆宜、老少易懂的出发点，为人们认知事物、提升心智开辟一个新的方向。具体一点，本书分成若干个潜思维的话题，每篇文章的开篇对某种潜思维进行一个简要的讲述，然后通过启迪心灵的小故事，阐述让人醍醐灌顶的大智慧。另外，每篇故事之后均配有隽永的心灵感悟，再加以巧妙点拨，必能为人们打开一个崭新的思维视界。

| 另眼看世界 —— 潜思维之认知篇 |

| | |
|-------------------|----|
| 定势思维 | |
| 从一个游戏说起 | 2 |
| 造势思维 | |
| 石头漂起来的启示 | 6 |
| 换位思维 | |
| 中美吃香蕉的思维差别 | 9 |
| 跟风思维 | |
| 放弃做别人，选择做自己 | 13 |
| 有梦思维 | |
| 无梦会颓废，有梦才精彩 | 17 |
| 用“长”思维 | |
| 成功是发挥了你的优势 | 21 |
| 适合思维 | |
| 难能未必可贵，适合的才是最好 | 25 |
| 适欲思维 | |
| 做一个“知止”的人 | 30 |
| 占便宜思维 | |
| 不想占便宜的人，生活也不会让他吃亏 | 35 |
| 知行思维 | |
| 成功是做到知行合一 | 42 |

| | |
|----------------|----|
| 富脑袋思维 | |
| 用脑翻转铜板，钱会为你而舞动 | 47 |
| 动脑思维 | |
| 思考是勤奋的眼睛 | 52 |
| 赢自己思维 | |
| 跟自己比赛 | 56 |
| 偏己思维 | |
| 做人做事不要太偏心 | 60 |

I 哲眼观天地——潜思维之智慧篇 I

| | |
|---------------|----|
| 多重思维 | |
| 农民种地思维的解读 | 66 |
| 调整思维 | |
| 学会做成功路上的“飞行员” | 70 |
| 迂回思维 | |
| 两点之间，未必直线最短 | 75 |
| 精细思维 | |
| 关注细节，是一种大智慧 | 80 |
| 放弃思维 | |
| 放弃是为了新的拥有 | 86 |
| 低头思维 | |
| 赢在能低头 | 90 |
| 准备思维 | |
| 没有准备，别去抓机会 | 95 |

| | |
|-----------------------|-----|
| 留余思维 | 99 |
| 凡事留有余地 | |
| 弹性思维 | 104 |
| 懂得弹性，工作高效，生活幸福 | |
| 求近思维 | 109 |
| 别与身边的财富擦肩而过 | |
| 吃亏思维 | 113 |
| 适当地吃亏有利于成长，智慧地吃亏是一种本事 | |
| 授渔思维 | 117 |
| 这样助人才为乐 | |
| 拖拉思维 | 123 |
| 成功是立即行动 | |
| 找方法思维 | 127 |
| 想问题，还是找方法 | |

Ⅰ魅力赢天下——潜思维之人格篇Ⅰ

| | |
|---------------|-----|
| 护尊思维 | 132 |
| 尊严改变命运 | |
| 依赖思维 | 136 |
| 摆脱依赖，自己去生活 | |
| 找借口思维 | 140 |
| 不为自己的失败和过失找借口 | |
| 助人思维 | 146 |
| 助人者天助之 | |

| | |
|-------------|-----|
| 宽谅思维 | |
| 宽容的结局令人惊喜 | 151 |
| 善终思维 | |
| 你是一块好玉吗 | 155 |
| 忠诚思维 | |
| 忠诚是福 | 160 |
| 诚信思维 | |
| 大成缘于大信 | 164 |
| 谦虚思维 | |
| 做个真正谦虚的人 | 167 |
| 公平思维 | |
| 赢在公平公正 | 171 |
| 节俭思维 | |
| 像“发条原理”一样节俭 | 174 |

I 意坚心路明——潜思维之意志篇 I

| | |
|-------------|-----|
| 坚强思维 | |
| 用坚强去面对生活的不幸 | 180 |
| 坚持思维 | |
| 成功属于坚持的人 | 183 |
| 不可能思维 | |
| 做“不可能”的事 | 188 |
| 敢做思维 | |
| 大胆做点没把握的事 | 193 |

| | |
|----------------|-----|
| 自信思维 | |
| 你优秀，是因为你认为自己优秀 | 197 |
| 逼迫思维 | |
| 从来没有真正的绝境 | 201 |
| 尽全力思维 | |
| 你竭尽全力了吗 | 205 |
| 磨炼思维 | |
| 风雨后的人生更有风景 | 209 |
| 专注思维 | |
| 专注的力量出人意料 | 213 |
| 负责思维 | |
| 把责任心坚持到最后 | 217 |

| 心开路就开——潜思维之情绪篇 |

| | |
|---------------|-----|
| 视短思维 | |
| 揭开伤疤，是为获得新的人生 | 222 |
| 安逸思维 | |
| 警惕成功后的安逸 | 226 |
| 赏识思维 | |
| 鼓励是成大事的动力 | 230 |
| 抱怨思维 | |
| 怎样对待人生中的“怨” | 235 |
| 乐观思维 | |
| 做个乐观的人 | 240 |

| | |
|------------|-----|
| 积极思维 | |
| 成功属于积极的人 | 244 |
| 顺逆思维 | |
| 失败是挫折，也是转折 | 248 |
| 转运思维 | |
| 坏到最后，只会转好 | 252 |
| 多疑思维 | |
| 多疑是一种病 | 257 |
| 疑邻思维 | |
| 逾越爱的心墙 | 261 |
| 忍耐思维 | |
| 懂得忍耐的花最美 | 267 |

另 | 眼 | 看 | 世 | 界

——潜思维之认知篇

定势思维

提起定势思维，大家都不会陌生，它是指人们习惯性地按照过去的经验教训和已有的思维规律，对待问题和处理事情的思维路线、方式、程序和模式。

不可否认，思维的定势对人们认识事物和解决问题具有积极作用。心理学的研究表明，人在学习过程中使用某一认知方式进行思维，重复的次数越多就越有效。

定势思维具有积极的一面，从而要求人们养成一些好习惯。然而，定势思维还有消极的一面，它容易使我们养成一种呆板、机械、千篇一律、“以不变应万变”的解题习惯。

因此，我们要学会突破定势思维。

〔从一个游戏说起〕

一次，我和好友们聚会，大家玩得都很开心。回想起来，这当中有一件事很有意思。那天闲聊中突然有个朋友提议，想跟大家玩一个游戏。大伙儿一听，很是高兴。

那个朋友便问：“用两个阿拉伯数字‘1’能组成最大的数是多少？”他的话刚一说完，大伙便迅速回答“11”。“那么，3个‘1’能组成最大的数是多少呢？”“111。”大家不假思索地回答。

这时，只见那个朋友微微一笑，又接着问道：“由4个‘1’能组成的最大数是多少？”这回大家仍然很快地回答：“1111。”“错了！”朋友一听，笑出了声。大伙愕然。过了一会儿，朋友说：“现在，我告诉你们正

确答案是‘ 11^{11} ’，也就是11的11次方。”大家这才恍然大悟。

“请你们思考一下，为什么会回答错了？”那朋友提出这个问题后，停了一下接着说，“你们很快就说是‘1111’，这是大家习惯于运用一种在数学上叫‘类推式’的方法，来解决同类或相似的问题，用现在一句时髦的话讲叫‘惯性轨道’。然而，一个人在处理事情时要是不能突破思维定势，就像这种猜数一样，容易出错。”

讲到这里，我想到了“自我设限”。自我设限也是一种定势思维，会成为人们前进道路上的巨大障碍。

这是一件流传甚广的趣事，现在读来仍让人掩卷深思。

事情是这样的，心理学家们把跳蚤放在桌上，一拍桌子，跳蚤迅即跳起，跳起高度均在其身高的100倍以上，堪称世界上跳得最高的动物！然后在跳蚤头上罩一个玻璃罩，再让它跳；这一次跳蚤碰到了玻璃罩。连续多次后，跳蚤改变了起跳高度以适应环境，每次跳跃总保持在罩顶以下的高度。接下来逐渐改变玻璃罩的高度，跳蚤都在碰壁后主动改变自己的高度。最后，玻璃罩接近桌面，这时跳蚤已无法再跳了。科学家于是把玻璃罩打开，再拍桌子，跳蚤仍然不会跳，变成“爬蚤”了。

跳蚤变成“爬蚤”，并非因为它已丧失了跳跃的能力，而是由于一次次受挫学乖了，习惯了，麻木了。最可悲之处就在于，实际上的玻璃罩已经不存在，它却连“再试一次”的勇气都没有。玻璃罩已经罩在了潜意识里，罩在了心灵上，它已习惯了爬，而没有了跳的欲望。欲望和潜能被自己扼杀！心理学家把这种现象叫做“自我设限”。

具有“自我设限”的动物不只是跳蚤，心理学家们对猴子、鲸鱼、鼯鼠、松鼠、苍蝇等许多动物进行试验，也发现类似的现象。

我们来看一下心理学家们做的鼯鼠与松鼠的试验。

他们把一只鼯鼠和一只松鼠同时装进了空的水泥管道，管道被埋入地

下，一端通向地面的出口，另一端则用玻璃封住，并且在玻璃外面安装了一盏光线微弱的灯。

被关进水泥管后，两只动物都在寻找出口。

松鼠看到管道一端微弱的灯光，它奋力扑向光源，可是灯光被玻璃隔住了，一次一次地，松鼠努力又失败，但是它不肯放弃，直到筋疲力尽。

而鼯鼠的视力几乎等于零，它在水泥管里根本无视交通规则，横冲直撞。可就在松鼠对着光源穷精竭虑的时候，鼯鼠却找到了另一端的出口。不过，遗憾的是，一出地面，鼯鼠就被吓住了，相比地下冰冷的水泥管，阳光更令它不适应，于是它只好退回黑暗中。

像松鼠，被自己熟悉的目标吸引，一往无前，义无反顾，可是努力却都成了徒劳，其实，阻碍它的正是它所熟悉的目标，成功并不只是玻璃墙后的那盏灯。而鼯鼠，靠着自己的蛮力和运气闯出了一片天，可是即将收获时却失之交臂。其实，阻碍它的是眼高手低的自己。

我突然想起小时候逗蚂蚁的事情，用卫生球画个圈把它围住，它就会在圈儿里爬呀爬的，总也爬不出去。

但是，心理学家在对苍蝇进行试验时，发现它们在玻璃瓶中并不刻板，能随机应变，敢于冒险，从而突破自我设限。人也一样，有不少人能像苍蝇一样突破自我设限，但也有许多人像跳蚤、松鼠和蚂蚁一样，无法突破自我设限，不能展翅飞向属于自己的新天地。

很小的时候，就听大人们说过，判断一只开水瓶是否保温，只需把开水瓶口靠近耳朵，会“嗡嗡”作响的便是保温的。后来一只开水瓶不保温了，要扔掉时拿起来放到耳边一听，里面仍旧“嗡嗡”作响。原来这种判断方法并不可靠，而我们很多人却一直在用它。

我们从前人那里继承了许多所谓的“经验”，但正确与否，却很少人去验证。很多时候，我们会被一种叫“经验”的东西蒙蔽了眼睛，束缚了

思维，哪怕是一个很小很明显的谬误，也难以推翻。像亚里士多德，认为物体在空中自由下落，重的比较轻的落得快，后人们都把它视为“真理”，一直到了伽利略在比萨斜塔做了试验证明以后，世人才逐渐认识到，曾经的“真理”其实是谬误。

据说北美洲有一种特殊的大黄蜂，体积硕大异常，翅膀却小得可怜，倘若以翅膀与身体的比例来看，差不多和鸵鸟一样，那种单薄孤弱的翅膀是不具备飞行能力的。有意思的是，这种大黄蜂却不想像鸵鸟一样只在陆地上奔驰，它们硬是颠覆了物理学的概念，毫无困难地天际翱翔。

昆虫学家仔细观察后发现，大黄蜂在初次飞行前根本没有特别训练，每只快要成熟的黄蜂，望着天空四处飞舞的前辈，好像在宣告天空本来就是它们的领域一般，振翅，再振翅，薄弱的翅膀便载着庞大的身躯离地。

生物界就是存在着如此奇妙的现象，原本不可能飞翔的大黄蜂却拥有一片天空，似乎在原始生物之间也存在着企图心强弱的差别。若是我们用人类的术语来形容它们，那么大黄蜂是“知其不可为而为之”终致成功的代表，跳蚤则沦为“画地自限”的象征。

| 读后有智慧 | *Reflection wise*

每个人都难免会有一些沿用已久的经验，常常会把它们当做办事规则。规则并非坏事，但视所有的规则为天经地义就会误事。

人一旦形成了习惯的思维定势，就会习惯地顺着思维的定势思考问题，不愿也不会转个方向、换个角度想问题，这是很多人的一种愚顽的“难治之症”。

因此，当我们在做事中陷入困境或感到迷茫时，尝试走别的路，也许前方就是一番新的天地，可以看到许多别样的人生风景，甚至创造新的奇迹。

造势思维

造势，简单地说就是制造出一种声势，以利于自己开展某项活动或做某件事，从而达成预期。人们在做事过程中，都应当具备这种思维模式。

制造声势，其目的在于用势。这里所说的势，包括态势、条件、环境、时机。“势”的本意就是一切事物力量表现出来的趋向。古人“大势所趋”中的“势”就是这个意思。即大势已成，无论谁都不能违背这种趋势了。

势，形象地说，就像张满的弓箭，但是必须在恰当的时机，对着要射的要害射发出去，才能形成强大的力量。

古人很早就有造势思维。“求之于势，不责于人”指的就是要善于求取大势，从全局上解决问题，不要着眼于细枝末节，苛求部署。

〔石头漂起来的启示〕

海尔集团首席执行官张瑞敏曾经在一次中层管理会议上提出这么一个问题：石头怎样才能在水上漂起来？

人们的回答真是五花八门，有人说“把石头掏空”，张瑞敏只是摇了摇头；也有人说“把它放在木板上”，张瑞敏说“没有木板”；甚至有人说“石头是假的”，张瑞敏微微一笑，强调说“石头是真的”……终于有人站起来回答道：“速度！”

张瑞敏脸上露出满意的笑容：“正确！《孙子兵法》上说，‘激水之疾，至于漂石者，势也’。是‘势’决定了石头能否漂起来。”

是啊，湍急的流水，飞快地奔流，以致能冲走巨石，这就是势的力

量。企业在市场竞争的商战中，只有占有优势，才可先声夺人。

这不由得使人想到了跳远、跳高、飞机、火箭……由牛顿的万有引力可知，石头总是要往下落的，但“势”改变了一切。打过水漂的人都知道，石头在水面跳跃，是因为我们给石头一个方向，同时赋予它足够的速度，具备了足够的“势”。自行车、摩托车在骑的过程中不会倒掉，也是因为人们掌握了方向，给予了它速度，有了这个“势”。美丽的黑头发飘起来，原因也一样。

生命在于运动，运动就有速度，而没有足够的速度，成不了“势”，行进中事物就会停下来。

懂得势，培养造势思维，学会利用势，对我们人生和事业的成功是很有好处的。

在《三国演义》中，赵云是一位智勇双全的人物，有常胜将军的美称。赵云的智勇使他无往不胜，敌军只要远远望见“常山赵云”四字的旗号，就会尽皆逃窜；只要听见“赵子龙在此”的喊声，就会惊得落马。赵云的旗号和大名就是人们在万军阵上对他的形象识别，这一个形象识别同赵云本身一样，具有强大的威势。赵云的旗号不就类似于企业的标志，赵云的大名不就类似于人的名气和产品的名牌吗？

IBM公司通过CI设计塑造企业形象，成为美国公众信任的“蓝巨人”，并在美国计算机行业占据首屈一指的霸主地位。1970年，美国可口可乐公司导入CI，革新了世界各地的可口可乐标志，形成“挡不住的诱惑”之势。

名气和名牌就是一种势，运用这种势掀起名牌效应，会让我们战无不胜。香港商界巨头曾宪梓，起初在洋货林立的香港创业时十分艰辛。他为了用好“金利来”这个好商标的势，以慧眼和毅力，背着大笔债务为“金利来”大做广告，终于赢得了广大消费者的信任，给公司带来了巨大的财富。

美女总裁董思阳的造势，从她14岁开始奋斗说起，短短几小篇博客文

章塑造了一位80后的美女从读书积累知识到成功创办事业，立足于大上海的故事，吸引了20万博友进入浏览，成为博客经久不息的热点，董思阳也成为80后成功人物的代表而名声在外。

十大网商之一的上校舰长，一下子被泰国企业看中，成为泰国药皂的形象代言人，达成双赢，共同造势，相得益彰。

造势机器湖南卫视，为中国制造超女、快女若干。超女岂会自甘寂寞，纷纷出动，为企业产品推介造势，大显身手。你成名，我就跟着成名再扬名，不求闻名天下，但求家喻户晓。

| 读后有智慧 | *Reflection wise*

在我们身边，有的人、有的企业，会在一夜之间成为名人、名企，其原因就是懂得巧妙而恰当的造势。如今，造势已经成为一些策划专家的专利，点燃梦想，顺应造势的人、造势的企业，争相奋勇奔向成功的彼岸。

当然，造势并没有一个固定模式，环境不同，造势的方式也有所不同。

披红挂彩入南徐是热热闹闹地造势，孔明空城抚琴退司马是冷静沉着地造势，二者的环境有极大的差异。法国的XO白兰地可以热热闹闹地造势，美国的可口可乐却是蹑手蹑脚地造势。同样是酒，金六福白酒造势，以“小燕子，穿花衣，年年春天到这里……”几句温馨的问候、祝福，如同春风送暖，一下子陶醉了大江南北的家家户户；而小糊涂仙白酒的造势，借助历史文化名人郑板桥的难得糊涂，演绎中国的糊涂文化，点亮唯有心中明白，唱响五湖四海。

换位思维

根据矛盾论的哲学观点，世界万事万物都是矛盾的统一体，而矛盾又分主要矛盾和次要矛盾，在主要矛盾当中又有矛盾的主要方面和矛盾的次要方面，正是有这几个方面的存在，才构成了事物的整体性和特殊性。

换位思维，就是站在矛盾的对立面来思考问题的一种思维方式。正如古人所讲的，高而能下，满而能虚，富而能俭，智而能愚，都是一种换位思维的方法。

换位思维，也可以说是站在另外一个角度和立场，或者说站在对方的角度和立场，来分析问题和解决问题。

换位思维的一大好处是，能避免考虑问题的主观性和片面性。

在人际交往中，利用换位思维，有利于双方在心理、情感上的沟通，有效地预防和化解一些矛盾冲突。

当然，在人际工作中，换位思维也需要具有阳光心态，站在相互欣赏、相互理解的角度，设身处地为对方着想，否则会产生相互排斥、相互指责，反而激化了问题。

除人际关系外，换位思维还可以用来解决一些学习和工作中的问题。加强换位思维的培养，还有益于提高想象推理能力，培养独立思考的精神和创新意识。

[中美吃香蕉的思维差别]

有人对美国人与中国人吃香蕉的方式进行观察后，得出这样的结论：美国人吃香蕉习惯从尾巴上剥，中国人大多是从尖头上剥。这是一个有趣的问题，如果我们稍加思索，就会发现，世界上有许多事情，都与这个

“从哪一头吃香蕉”的问题有相似之处。

如果一个人剥香蕉的方式，形成了一种习惯，就不容易改变。比如说，一个人看玫瑰花，总是说：“可惜，这花下面长着刺！”其实换个想法：“真好，这刺的上面长着花！”一个人打开窗子，总是习惯往下向阴沟的污水处望去，于是觉得窗外的世界好肮脏，但换个想法：抬头朝上看，就会发现美丽的蓝天和白云。生活中，类似的事还很多。有一个戒烟的人，戒了一天，难受极了，于是想：“我才戒了一天，就这么难，天呀，假如我还能活1万天的话，还要受9 999天的罪，算了吧！”这戒烟者是个失败者。但换个想法：“我第一天戒烟就成功了，真不错！假若我还能活1万天的话，坚持下去后面的9 999天，多好！”这个戒烟者在成就感中，终于把烟瘾戒掉了。

影响我们改变剥香蕉方式的原因，其实大多都是我们自己的思维方式总是单行线。因此，遇到问题，我们要有意识地学着换个角度去想。这就是吃香蕉的道理：我们完全可以从两头吃！

还是来看一个例子吧。

1493年，哥伦布发现了“美洲新大陆”后回到西班牙，受到许多人的景仰，但有些贵族对他不以为然，认为这没有什么了不起的。

在一次宴会上，哥伦布又听到有人在讥讽他：“这有什么稀罕！上帝创造世界的时候，不就创造了大洋西边的那块陆地吗？只要驾着船一直往西去，谁都会碰上那块陆地的，只是我没有去做罢了！”

面对这些狂妄自大的世袭贵族的嘲讽，哥伦布面不改色。他从盘子里拿起一个鸡蛋，站起身来，提出一个古怪的问题：“有谁能把这个鸡蛋竖起来？”

鸡蛋从这个人手上传到那个人手上，所有的人都试了试，谁都不能把鸡蛋在桌上立起来。

于是有人说：“要把鸡蛋竖立在平滑的桌面上，那是绝对办不到的事。”

哥伦布一言不发，伸手拿起鸡蛋，把一端的壳轻轻磕破了一点儿，鸡蛋就稳稳地直立在桌子上了。众人哄堂大笑起来，一位贵族不以为然地说：“像你这样，这有什么困难的，谁不会呀？”

哥伦布微笑着说：“是的，世界上的很多事都是非常容易的，只不过那是在别人做了以后。我跟你们的差别就在这里，你们没想到的，我先想到了。”

这个故事就是有名的“哥伦布竖鸡蛋”。千万别以为这是耍小聪明的脑筋急转弯，简单的故事里面蕴涵着思维方式的重要性。许多人都是直线思维，一条道走到黑，不懂得变换思维，老钻牛角尖，自然就创造不了奇迹。

再来看一个故事。20世纪初，美国一个普通的城镇家庭，降生了一个男孩。上高中二年级时，由于家里实在困难，他不得不辍学。此后，他在佛罗里达推销商品房，可刚迈出去第一步，第二次世界大战爆发，房价直线下降，他以失败告终。当时，他穷得连一副手套都买不起。

可失败后的他依然努力寻找着适合自己的工作。过了半年，他开始销售多轴奶昔搅拌机。这个工作，他持续干了15年。

1945年，他到圣伯纳地诺城考察，那里有一家小店，15年来，是他推销生涯中遇到的最大客户，曾一次性订购了8台多轴奶昔搅拌机。由此，他认为，这位客商的生意一定很红火。

事实诚如他言，到了这家小店后，他见马克和狄克兄弟正在经营汉堡。奇怪的是，店内没有设座位。他见菜单上只有汉堡、饮料、奶昔等速食产品，顾客能够在不到一分钟内点菜，并得到食物。让他更为奇怪的是，尽管店内伙计们忙得无法形容，但还是供不应求，顾客排起了长队等候。

于是他向马克和狄克请求，答应他在全美国开分店，并保证把利润中的5%作为回报给他们。马克和狄克非常爽快地答应了。

由此，便出现了后来遍布全世界的麦当劳。也许读到此你已知道，他就是麦当劳的创始人雷·克罗克。许多人都为马克和狄克兄弟叹息，小汉堡店的生意一开始就那么成功，他们为什么会如此大方地让予他人？结果，他们失去了亿万财富，一辈子都普普通通。

其实，只要看一下当年的情况，就知道两兄弟不开分店的原因。狄克指着远处山坡上一座白色的房子对克罗克说：“要知道，那是我们世代居住的地方，夏天我们能够在屋后池塘里戏水游泳，冬天可以躺在房子前的斜坡上晒太阳。假如我们开了连锁店，就得一次次到陌生的地方去照看我们的生意，那我们再也不能过现在这种闲适的生活了。”

青蛙与小鸟就是不同，一个陶醉在井口这么大的世界中，一个却志在四方，最终飞遍了世界五大洲。

| 读后有智慧 | *Reflection wise*

落后主要是落后在观念和思维模式上，要想成功，应先更新观念、改变思维方式，要想致富，应先换一个脑子。千万不要死钻牛角尖，此路不通就换一条路走一走，有时换一个角度，就会有好的效果；有时换一个角度，就会有转机；有时换一个角度，就会茅塞顿开。固执不是解决难题的方法，思想僵化会降低办事效率。

可在生活中，人们往往沿着一条直线思考，通常按照习惯行事，理由就是，“我过去就是这么做的”。

其实，通向成功的道路有很多条，路的旁边也是路。可人们很少去思考，很少去改变，结果在一条路上不断地走，觉得山重水复，路已走到尽头，无法走出一片崭新的天地，迎向山清水秀。正是这导致我们许多时候，在生活的道路上走得不好，而问题不是路太狭窄了，而是我们的眼光太狭窄了，使得最后堵死我们的不是路，而是我们自己。

跟风思维

跟风思维就是对社会上正流行的某种现象和活动，或者说对人们影响比较大的事件，甚至可能是对某一个人进行跟随、模仿的一种做人做事的思维模式。

跟风在中国是一种特别普遍的现象，许多人都把其当做自己的生活准则。

什么东西你卖得好，我也卖；你搞房地产，我也跟着干；你养宠物，我也养。

智商高的人，也会跟风。聪明的人跟风，大多是有意为之，以获其利。

社会学家指出，如果人们长此以往地跟风，将会害人害己。事实证明，盲目地跟风，会让人丧失本性，随波逐流，人云亦云，逐步丧失创新能力。

〔放弃做别人，选择做自己〕

跟风思维在中国可以说是源远流长。相传在两千年前，燕国寿陵地方有一位少年，不知道姓啥叫啥，就叫他寿陵少年吧！

这位寿陵少年不愁吃不愁穿，论长相也算得上中等人才，可他就是缺乏自信心，经常无缘无故地感到事事不如人，低人一等——衣服是人家的，好，饭菜是人家的香，坐立行走也是人家高雅。

因此，他就养成了向人家学习的习惯，他见什么学什么，学一样丢一样，虽然花样翻新，却始终不能做好一件事，不知道自己该是什么模样。

有一天，他在路上碰到几个人说说笑笑，只听得有人说邯郸人走路姿势很美。他一听，对上了心病，急忙走上前去，想打听个明白。不料想，那几个人看见他，一阵大笑之后扬长而去。

邯郸人走路的姿势究竟是个什么美法？他怎么也想象不出来。这成了

他的心病。终于有一天，他瞒着家人，跑到遥远的邯郸学走路去了。

一到邯郸，他感到处处新鲜，简直令人眼花缭乱。看到小孩走路，他觉得活泼、美，学；看见老人走路，他觉得稳重，学；看到妇女走路，摇摆多姿，学。就这样，不过半月光景，他连走路也不会了，路费也花光了，只好爬着回去了。

这就是“邯郸学步”，是《庄子·秋水》中讲的一个故事。邯郸学步就是一种盲目跟风的思维，生搬硬套，机械地模仿别人，不但学不到别人的长处，反而会把自已的优点和本领也丢掉。

由此，我想到了一个离现在较近的真实故事。故事是关于齐白石的，齐白石55岁时二度进京卖画。当时，他处境窘迫，只能借居法源寺，并且常常以烤白薯充饥。他以为自己的画深得古贤青藤、八大、原济的神韵，可惜不被世人赏识。进“荣宝斋”是不可能了，好不容易在琉璃厂南纸店挂出润格，尽管比同类画家作品便宜一半，但还是很少有人光顾。

也许是齐白石时来运转，白天在琉璃厂偶然看见齐白石作品的大画家陈师曾，发现了齐画的非凡功力，便雨夜拜访。当他又看完齐白石一大箱子的画后说：“很有味道！酷似八大、青藤、大涤子，犹如先贤再世……如果稍加变通，定会锦上添花。”陈师曾一番真知灼见，令齐白石痛下“衰年变法”之决心。

此后，陈师曾还把恩师吴昌硕的画送给齐白石欣赏揣摩。齐白石大开眼界，对他每幅画的构图、意境、起笔、用墨设色，仔仔细细反反复复地研究，进行“背临”。

“背临”是齐白石学画的独特之法，就是一一识记在心，再现出来，留存起来。有一段时间，齐白石还把吴昌硕的一段关于作画的语寻抄写贴在床头，早晨起床后和晚上睡觉前各要默诵一遍。

可以说，变法期，齐白石借鉴最多的是吴昌硕。其间，齐白石作诗一

首：“青藤雪个远凡胎，缶老衰年别有才。我欲九泉为走狗，三家门下转轮来。”

齐白石变法之快，令陈师曾兴奋不已，诗兴大发：“一日不见如隔秋，三家神犬功自酬。我欲借之乘风去，为我中华雪耻羞！”

不久，陈师曾携一批齐白石的画到日本参展，引起巨大轰动，部分作品入选巴黎艺术展览会。

从此以后，齐白石身价陡涨，卖画刻印的生意日见兴隆。

十年变法，齐白石力扫因循模仿之风，刻意摆脱形似的桎梏，一心创造“超凡之趣”，以“天趣胜人”，使自己从一个民间画匠蜕变成一位赫赫有名的大画家。

一天，陈师曾这个曾指点江山的朋友前来请教齐白石，打趣道：“白石先生，从今以后，你再也不必为青藤、雪个他们转轮为‘走狗’了。他们若在天有灵，会情愿拜你门下为‘走狗’的。”

齐白石连说：“岂敢，岂敢！在所有古今名贤面前，我永远是一条忠实的走狗。”

刚开始可以学别人的，但不能永远做“走狗”，模仿别人，只能达到形似。只有做自己，人生的道路才能走得更远。

遗憾的是，“跟风”在当今愈演愈烈，似乎成了最主流的“战略”模式。

据说，有两个相邻的县，自然条件、自然资源相差无几，同是农业县，又同有种植棉花的传统。A县嘴里喊着“大胆向山东寿光学习，实现经济大跨越”的口号，逼着农民种大棚菜。在政府不断“加大工作力度”的推动下，大棚搭起来了，菜也种上了，但终于因为技术和群众积极性不高等原因失败了。B县则不声不响地在棉花上做文章，引进了美国抗虫棉，减少了农药投资和劳动强度；推广了立体种植，实现了一年两熟甚至三熟，增加了效益；还充分利用棉花的副产品发展食用菌养殖，把棉花的优势戏唱了个足。种大棚菜并没有错，山东寿光就是一个很好的例子。学寿

光也没有错，但必须立足于本地实际，否则就会如“邯郸学步”，别人的没学成，自己原来的步子也走不了了。

这就是跟风思维的危害。今天，由于跟风思维的这团乌云不散，人们竞相模仿，各行业竞争激烈，价格战层出不穷，行业平均利润像坐滑梯似地直线下滑。“江山代有人才出，各领风骚两三年”。

跟风思维，对谁都有害，即使是有才能的人，若是一味随大流，也就失去了自我，慢慢地便会“泯然众人”。

| 读后有智慧 | *Reflection wise*

跟风、模仿现象，动物界也存在，一只鸡鸣，群鸡亦鸣；一狗吠影，群狗吠影。历史上有很多跟风的现象，让人感到可笑，像邯郸学步、东施效颦。

前几年，也有件事很可笑。美国人斯宾塞·约翰逊的《谁动了我的奶酪》一书在我国极为畅销，不久市场上就衍生了一批“土奶酪”。像《我能动谁的奶酪》、《我要动谁的奶酪》等十多本书，甚至有《谁敢动我的奶酪》这样很牛的叫法。

记住，学我者生，似我者死。

有梦思维

有梦思维就是说，人们活着都要有梦想，有大梦想，有值得自己去奋斗一生的梦想；当有了梦想，要想方设法去拼搏、去实现自己的梦想。

有成功人士指出，一个人心中拥有了梦想，就会在希望中生活，从而不断地创造生命的奇迹。“你的成就永远不会越过你的想法。”有句广告词说得好：“思想有多远，你就能走多远。”有梦想的人，天地就广阔。梦想一旦萌发，就会魂牵梦萦，拉直你人生中的诸多问号。关于人生的内涵，在中国的词典上大多是这样解释的：“人生是指人的生存以及后来全部的生活经历。”但在美国的教科书上被表述为：“人生就是为了梦想和兴趣而展开的表演。”

退一步，即使梦想不能实现，对自己也始终是一种激励，定会为你的生活增添光彩。黎巴嫩著名诗人纪伯伦说：“我宁可做人类中有梦想和有完成梦想愿望的、最渺小的人，而不愿做一个伟大的无梦想、无愿望的人。”

〔无梦会颓废，有梦才精彩〕

人活在世界上，不能没有梦想。如果一个人一点梦想也没有了，心如槁木，万念俱灰，那么这个人也就完蛋了，正如古人所言：哀莫大于心死。

奥地利心理学家维克多·弗兰克曾在“二战”中被德军俘虏，在纳粹集中营里度过了漫长的苦难岁月。

当时，面对德国人的刺刀和非人的生活，集中营里的犯人随时都会死亡，弗兰克和他的难友们的情绪低落到了极点，已有人因为承受不住巨大的精神压力而自杀。

那段时间，他们正在巴伐利亚的大森林中兴建一座巨大而又隐蔽的军需工厂。一天傍晚他们正捧着汤碗，疲惫万分地坐在茅舍的地面上休息，这时一个难友冲进屋来，叫大家到集合场上去看夕阳。大伙儿于是都站到屋外，只见西天一片酡红，朵朵云彩变幻着形状和颜色，整个天空无比绚烂，异常美丽。

大伙儿一声不吭地看了好久。突然，一个难友慨然叹道：“这世界怎么会这么美呀！”旁边有一个人说道：“朝阳比这还要美许多，我们为什么不再看看明天的太阳呢？”

“对，看看明天的太阳！”就这么一句话，让众人一下子又对未来产生了希望，产生了梦想。

正是对美好世界的向往，点燃了他们对生命的渴望，弗兰克等很多难友终于熬过了那段残酷的岁月。

故事到此并没有结束，他们在历尽苦难、幸运地存活下来并重新获得自由后，许多人却陷入了一种毁灭性的痛苦与迷茫中。按理说，他们应该为开始一个走向未来、走向新生活的起点而快快乐乐地生活才对，可这到底是为什么呢？

原来，这是战后人世间的冷漠和颓废的现实，给这些人带来的痛苦让他们对自己狱中坚强意志的价值产生了怀疑。在狱中生活时，他们想象着外面的世界应当是充满亲情、正义和同情的。可出狱后，人们对他们的遭遇是那样的冷淡，只是说“我们的日子也不好过”或“我一点也不知道这些事”。更为不幸的是，不少人回到家中，见一切皆非，家人早已不在人世了。

残酷的现实一下子把他们的梦想粉碎了。梦想的破灭正是使这些人产生莫大的失望、痛苦与迷茫的根本原因。

可见，梦想破灭是可怕的。早期的太空英雄布兹·阿尔因（Buzz·Aldrin）

在成功地登上月球后不久精神崩溃了。许多观察家对他的遭遇感到困惑，因为阿尔因在登月之前，无论事业还是家庭都一帆风顺、春风得意。几年后，阿尔因在他撰写的一本书上回答了人们对他遭遇的疑问。阿尔因说：“导致我精神崩溃的原因很简单，因为我忘了登月之后仍要活下去。”

也就是说，除了登月这项工作之外，阿尔因再没有别的生活梦想，当回到地球以后，他便觉得自己生活在真空中，从而导致了精神崩溃。

相反，只要我们有梦想之花，让激情常在，让梦想一直激励着自己一切向前看！那明天就会迎来我们生活中的又一个美丽的太阳。

匈牙利有一位木材商，他的儿子斯·伊姆雷由于从小长得呆头呆脑，被人们讥笑为“木头”。

可就在他12岁时，他做了一个梦，梦到有位国王给他颁奖，因为他的作品被诺贝尔看上了。他当时非常想把这个梦告诉大家，可又害怕被人耻笑。最后，他还是鼓起勇气告诉了妈妈，因为妈妈一直都很疼爱他。

妈妈一听，笑了，一把将儿子搂在怀里，大声说：“孩子，如果这真是你的梦，你就有出息了！妈妈应该为你感到高兴！我曾听说，当上帝把一个梦放在谁的心中时，就是真心想帮助谁实现梦想。”

小男孩从来没有听说过梦想和上帝还有这样的关系，听妈妈这么一说，他就信以为真了。他想：“我真是天下最幸福的人！世界这么大，上帝却一下子就选中了我。”为了不辜负上帝的期望，从此他真的喜欢上了读书和写作。

妈妈还对儿子说：“孩子，倘若你经得起考验，上帝一定会来帮助你的！”

于是他把妈妈的这句话当做自己的信念开始了他的写作生涯。三年过去了，上帝没有来；又三年过去了，上帝还是没有来。就在他期盼上帝前来帮助的时候，希特勒的部队却先来了。作为犹太人，他被送进了集中营。在那里，数百万人失去了宝贵的生命，而他因为有自己的梦，靠着

“生存就是顺从”的信念幸运地活了下来。

从奥斯维辛集中营走出来的时候，他满怀喜悦地说：“我又可以从事我梦想的职业了！”

1965年，他终于写出了他的第一部小说《无法选择的命运》。

1975年，他又写出了另一部小说《退稿》。

接着他又写出了一系列作品。

由于他在文学上的杰出贡献，他荣获2002年的诺贝尔文学奖。他听到获奖者的名字后，大吃一惊，因为这正是他自己的名字。

| 读后有智慧 | *Reflection wise*

有人说：“人生是一条汹涌澎湃的河流。生，是它的上游；死，是它的下游。”

无论如何，我们不能“死”，我们必须有积极向上跋涉的梦。

如果无常的命运，让你做了一只丑小鸭，那你也要拼命地向上游去。命运出错，你不能错！因为生命的本质如同一颗渐渐长大的小草，生存和长大是它的迫切需求，在生存与长大的过程中，虽难免会遇到磕磕绊绊，但在风风雨雨中也会看到更多的彩虹，在生活进入黑夜时也会看到更远更多的星星。

用“长”思维

用“长”思维，简单地说，就是利用自己的长处和优势来为人处世的一种思维方式。

美国著名的盖洛普公司对近20万名公司不同层次的人员进行了研究，提出“扬长胜于补短”的新管理思维。

盖洛普公司研究认为：（1）每个人的才干与众不同；（2）每个人最大的成长空间在于其最强的优势领域。

尺有所短，寸有所长。你有你的优势，我有我的长处。正如宋代诗人卢梅坡在《雪梅》一诗中所言：“梅须逊雪三分白，雪却输梅一段香。”

在很多情况下，有些手握文凭、条件很好的人，却总是感到窝囊、烦恼、失望，在事业上一无所成；那些条件很差，甚至有缺憾的人却在事业上大显身手，创造了奇迹。这就是因为前者没有找到适合自己发展的位置，而后者则发挥了自己的专长，赢得了一片事业的青天白云。

因此，一个人完全没有必要为别人的优势而产生自卑感，也不应该因为他人的成功而丧失信心。只要你发挥自己的优势，并且锲而不舍，奋斗不息，成功必将属于你。

[成功是发挥了你的优势]

人是万物的灵长，宇宙的精华，我们每个人都具有发扬生命的本能。为“生命本能”效力的就是人体内的创造机能，它能创造人间的奇迹，关键是你是否认识自己，发挥了自己的长处。

有个这样的故事，一个醉鬼深更半夜跌跌撞撞地往家里走，可连方向

都弄错了，竟走到一片墓地里。有一家人第二天要给亲人送葬，提前挖了个大深坑。醉汉一不留神掉进了坑里。他费了九牛二虎之力仍然爬不上来。正当他准备稍事休息再往上爬时，突然有人冷不防在他肩上拍了一下，阴阳怪气地说：“别白费劲了，我试过了，你爬不上去的……”这一惊吓非同小可，他以为遇到了鬼，噌！一下子跃出洞外，撒腿跑了个无影无踪。原来拍他的那个人也是个掉到坑里的醉鬼。

美国南北战争期间，总统林肯不顾别人劝说使用贪杯但指挥有方的将军格兰特，结果打了胜仗，之所以能取胜，一个重要的原因就是发挥了其优势。

唐拉·希尔顿是一个闻名遐迩、为后人所景仰的成功企业家。他晚年回顾自己的一生，总结历年来的经验，特别告诫人们：要发掘自身潜力，应该大胆进取，要去开发自己绚烂多彩的世界，不要因为长辈或薪金的原因而被纳入一条安定的轨道，失落掉真正应该属于自己的天地。他喜欢向人们讲述这样一个故事：

有一个穷困潦倒的希腊年轻人去雅典一家银行应征一个守卫的工作，可他除了自己的名字以外什么字也不会写，自然没有得到那份工作。失望之余，他借钱渡海到了美国，许多年后，一位希腊大企业家在华尔街的豪华办公室里举行记者招待会。会上，一位记者建议他写本回忆录。

这位企业家说：“这不可能，因为我根本不会写字。”这使得在场的记者大为吃惊。企业家接着说：“万事有得必有失。如果我会写字，那么我今天可能只是一个守卫而已。”

这位企业家不会写字，无疑是个缺憾，但他却有经营商业的潜力和才能，他挖掘自己的潜力，发挥自己的优势，扬长避短，奋力拼搏，终于在企业经营上取得了成功，创造了辉煌。

美国加州一位模特在1983年出了车祸，摔断了被她视为最大本钱的两条腿，可她并没有绝望，而是充满信心地来关心周围的事情。

当她以轮椅代步时，她发觉自己使用的轮椅很不方便，就找了两位从事工程技术的朋友改良了其功能，将它变成非常好用的轮椅，并推销给残疾者使用。不过两三年，她的公司已经成为加州有名的企业。

一般人看来，一个大字不识的人还能成就什么事业？一个摔断双腿的模特，还能做多大的事？但事实证明，他们创造了人间奇迹。那位希腊大企业家懂得，“此门不开开别门”，当守卫不行，可以漂洋过海去经营企业，经过无数艰辛，他终于一步一步走向成功。那位模特失去了双腿，但她能把智慧的双眼落在轮椅上，经过冥思苦想，请朋友帮忙，从而制造出了非常好用的轮椅，并以此创办了一家企业，获得了成功，实现了其人生价值。

人有无限的潜能，只要能正确认识自己，即使自身有缺陷，也能化“短”为“长”。

有位名叫米莉的多伦多女人，她不但长得不好看，而且身高只有1米。为此，她感到非常苦闷和烦恼。有一天，她毫无目的地在马路上闲逛，当她看到一位身高2米的英俊男子走过身边时，忽然眼前一亮，顿觉商机涌动。于是，她借故接近高个子男子，并建议他利用两人的身材特点，开办世界上第一个“极端”食品店，专营大小两极分化的糖果，并用夸张的手段，使之形成鲜明的对比，以引起大人、小孩的好奇心。高个子男子听后觉得很有道理，便欣然同意，开张后果然顾客盈门，财源广进。

许多人对自已的缺陷讳莫如深，这实际上是一种误区，人有许多资源，缺陷便是其中一种。许多人因为自己没有长处，就会穷则思变。一个人如果勤于观察，善于思索，同样也能致富。

上海有位年轻人，生活十分拮据，但他有着丰富的想象力。一天，他把自己穿烂的一只皮鞋随手丢在地板上，谁知这只皮鞋鞋尖开了口子，像是咧着嘴在嘲笑他。当他一怒之下要把它抛到楼下去时，忽然从中萌发了创意。因为这只皮鞋面太像一张脸谱了。于是，他立即收集各种破皮鞋，

并对它们进行艺术加工，使之变成一副副外形各异、表情极为夸张的面具。有的露齿微笑，有的瞪眼发怒，有的张口狂笑，看后令人既惊且喜，回味无穷。这些有特色的面具推上市场后，很快成为抢手货，他也因此苦尽甘来。

在这个知识经济的时代，认识自己，善用自己的宝贵资产，使它成为核心专长，是个人竞争力的根本。然而，你认识自己吗？你知道自己最宝贵的资产是什么吗？你的组织或团队认识自己最宝贵的资产吗？

人生的诀窍就是经营自己的长处。经营自己的长处能给你的人生增值，经营自己的短处会使你的人生贬值。富兰克林说得好：“宝贝放错了地方便是废物。”

因此，在人生的坐标系里，一个人如果站错了位置——用他的短处而不是长处来谋生的话，那是非常可怕的，他可能会在永远的卑微和失意中沉沦。

| 读后有智慧 | *Reflection wise*

生活中，不少人抱怨环境、抱怨机遇，对别人的成功羡慕不已，自己却缺乏主见和决断能力，一味人云亦云，鹦鹉学舌，邯郸学步，跟着别人的脚步走，而忽略甚至扔掉了自己的优势，或者观望等待，怨天尤人，坐等天上掉下馅饼；或者好高骛远，挑肥拣瘦，嫌这个工作钱少、那个工作太累，没有坚韧不拔、不屈不挠、顽强拼搏的精神和劲头。

在这样的情况下，一个人的潜力如何能得到充分发挥？如何能施展个人的才能？最终只能一事无成，在抱怨、牢骚、失败、绝望中耗尽生命。

我们所处的社会，是一个风流激荡的时代，是一个机会频生、奇迹迭出的时代，是一个人人都渴望成功而且都有可能成功的时代。无数的事实告诉我们，成功之道无外乎在于，“勤于思，敏于行”，善于抓住机遇，挖掘潜力，找到适合自己发展的位置，并且坚韧顽强地一直干下去。

适合思维

当今社会，人们都说适合的才是最好的。从做事与职业选择上来说，什么才是适合自己的，那就是要做对事。做对事，就是做自己喜欢做，自己有特长、有潜能、能够与社会需求符合的事。人们在做事上有这种思维模式，就是适合思维。“做你认为有意义的事，做你做得到的事，并且做好你正在做的事。”

世界首富比尔·盖茨认为：“兴趣宝藏里潜藏着人生成功的秘密。”查理斯·史兹韦伯也说过类似的话：“每个从事自己无限热爱的工作的人，都可以获得成功。”

因此，人们不要勉强从事某一行业，也不要贸然决定从事某一行业。而是应当三思而后行。

如果找了不适合自己的工作，做着也受罪，甚至还可能失业，或者想重新选择职业。

有一点必须说明，重新选择职业的一大风险就是就业难。由于没有经验，被聘用的机会就很小。

重新选择职业的另一风险是会损害个人的职业发展，使过去所积累的工作经验、客户资源荒废。即使重新择业成功，作为刚入行的新手，与别人相比，做出业绩的难度也要大得多。

[难能未必可贵，适合的才是最好]

某摄影大赛，一位身体残疾的摄影爱好者获得了大多数评委的同情和好评，因而一路过关斩将获得最佳摄影提名。然而，就在一位资深摄影家

的面前，这位残疾摄友的作品被卡住了。摄影家评委说：“我们不能因为摄影者本身值得同情就将自己的评判标准倾斜给他，也不能担心摄影者再次受到打击而同情他，如果他连这样的打击都承受不了，那我还是奉劝他不要走上摄影之路。”

摄影家说到这里的时候，将自己的裤管卷起来，他自己也是一名残疾人，而且是因为摄影造成的残疾。他深有感触地说：“如果我不是选择摄影这条道路，我可能会有更大的成就，正因为我选择了摄影，才造成了残疾，但是请大家不要因为我是一名残疾摄影师而同情我，说我具有难能可贵的精神，其实‘难能’未必‘可贵’。”

美国前国务卿赖斯小时候，她的母亲希望女儿能成为一名职业钢琴家，在黑白琴键上奏响人生的乐章。赖斯的名字“康多莉扎”源于意大利文，意为“弹奏得很甜美”。

但是在大学二年级和三年级期间，小赖斯参加了著名的亚斯平音乐节，遇到了有生以来最残酷的竞争。

“我碰到了11岁的孩子，他们只看一眼就能演奏的曲子，可我要练一年才能弹好，我想我不可能有在卡耐基大厅演奏的那一天了。”她告诉CNN的记者说，“我意识到如果我继续搞音乐，我最终的前途不是在卡耐基音乐厅，而只能是在一个钢琴酒吧里演奏，或者教13岁的孩子谋杀贝多芬。”

在丹佛大学，赖斯很想寻找一个新专业，她上了一堂约瑟夫·科贝尔的课。科贝尔并不为人们所熟知，直到他的女儿奥尔布赖特成为美国历史上的第一位女国务卿，科贝尔才被世人关注。那堂课的主题是列宁的继承者斯大林。

课上，赖斯忽然感觉到：“苏联政治居然那么有意思。”

就这样，她从音乐中跳了出来，使得美国政坛上多了一颗耀眼的新星。

加拿大的琼尼·马汶上中学时，学习成绩总是不理想。其实他读书相当努力。

一天，学校聘请的一位心理医生把这个16岁的少年叫到办公室，对他说：“琼尼，我看过了你各学科的成绩和各项体格检查，对于你各方面的情况我都仔细研究过了。”

“我一直很用功的。”马汶插嘴道。

心理医生说：“孩子，问题就出在这里，虽然你很用功，可是没有多大进步，有些课程你成绩也不理想，如果再继续学，那可能对你这一生不利。”

心理医生安慰他：“孩子，别难过。只要你记住我的话，你会成功的。一位画家不懂五线谱，或者一位数学家不会写小说，这都是正常的。但是，他们都有自己的特长。你也一样，我相信你有朝一日会发现自己的优势，到那时，你的家人会为你感到自豪的。”

从此，马汶离开了学校，开始四处找工作。马汶帮人护理花园，修剪花草。很快，人们觉得他的手特别巧，高兴地称赞他“绿拇指”。确实，马汶修理过的花草都变得格外的美丽。

马汶也因此喜欢上了园艺。如今的琼尼·马汶已经是全国知名的风景园艺家。

三百六十行，行行出状元。成才的路不只是上大学一条，只要找到一片适合自己的天空，就能自由翱翔出一番成功的天地。否则，路子不对，只会陷入困境。

吴尘是一家著名公司的计算机程序员。他对计算机很有天赋，能够不断开发出新的程序、新的软件和新的解决方案。

按理说，吴尘对软件开发有着浓厚的兴趣，工作对他应该是一种享受了。但是最近两年他总感觉心里隐隐有种不安：看着周围的老同学个个小

有所成，而自己几乎还是老样子；当年一起被录用进公司的同事，一步步被提拔晋升，而自己还是一个普通的程序员。

他开始失去了内心的平静，为自己得不到重用而懊恼。不久，他跳槽到一家只有几十名员工的小公司，担任项目部经理。他觉得，这是他迈向管理职位的开端，他干得很卖力。但无论他怎么努力，他在带人做事方面总是显得很幼稚，无法做到收放自如，更没有办法把团队气氛带动起来。无助和焦虑使他在工作中变得脾气暴躁，疲惫不堪。终于，他的团队销售额直线下降，部门之间钩心斗角，业务骨干纷纷跳槽……

好马不吃回头草，他不甘心就这样走向技术老路，凭着手里的好项目又再战一回。但经营头脑的缺乏和暴躁的脾气，又一次让他栽了跟头。

吴尘的问题到底在哪里？显然，他的逻辑思维和独创性很强，对数字比较敏感，懂得与机器“对话”，但缺乏与人相处、交流、沟通和协调的能力。他过去的技术工作和他的兴趣指数、职业取向都比较吻合。最大的问题是，他想得到财富和地位，自己要是做一辈子技能，职业路恐怕就“走到头”了。

对于吴尘来说，“他想要的”和“他能做的”发生了冲突，他孜孜以求的这个“我”其实是离自己最远的“我”，也就是他想做的工作并不适合他。

| 读后有智慧 | *Reflection wise*

上帝是公平的，世间很少有完美无瑕的人，如果你正为自己的缺点苦恼，那请相信，谁都有优点和特长。成功只不过是有效地发挥了自己的强项，做了适合自己的事。

萧伯纳小的时候，花了很大的精力来学画画，但是效果不佳。在

一次偶然的机会，他在戏剧艺术上的智慧爆发出来了，最终使他在这个适合他的领域得到了充分的发展。

童话大王郑渊洁是许多孩子喜欢的作家，曾经被评为“北京十佳青年”。他在读小学时，除语文成绩较好外，许多门功课成绩都不好，尤其是数学，常常不及格，但是他的家人对他在语言和作文方面的能力很欣赏，很支持。

曾获得“金鸡奖”最佳配角奖的9岁小演员茅为惠，能演奏古今中外一些著名音乐家的乐曲，曾获得1981年上海市儿童钢琴比赛二等奖。他父母原来想让他继承爷爷——桥梁专家茅以升的事业，后来发现3岁的小为惠对一把小提琴爱不释手，没几天就能认识一个个音符了。爸爸在钢琴上弹一个音，为惠就能够在提琴上找到这个音，并能够拉出来。于是父母放弃了原来的想法，在音乐方面进行培养，最后取得了很好的成效。

有句话说，不要逼兔子去游泳，不要让鸭子去跑步。是兔子，就给它一片广阔的草地，让它去奔跑；是鸭子，就给它一片碧绿的湖泊，让它去游泳；是雄鹰，就给它一片蓝天，让它去翱翔。

适者生存。

适欲思维

人有欲望，很正常，而且还应当有欲望才对。但是，欲望不能过分强烈，无限膨胀。过度的欲望就是贪婪。所谓“贪婪”，是指对某种事物欲望总不满足，有很强的物质占有欲。表现在行为上，就是爱占小便宜、小偷小摸、拾到物品不交。如果这种占有欲膨胀，以非法的手段将他人的财物占为己有，严重危害了社会，那就是犯罪。

西方一位哲学家说过：“人的欲望是一列火车，若不控制就会害己甚至害人。”俄国作家克雷洛夫说：“贪心的人想把什么都弄到手，结果什么都失掉了。”古往今来，贪得无厌的欲望不知毁掉了多少人的功名事业，使他们过早地离开了人世，实在令人遗憾。

因此，我们都要有适欲思维。

〔做一个“知止”的人〕

李叔同有幅字，上书“知止”二字。

我们一般说“知足”，我觉得“知止”比知足境界更高一层，其实这是适欲思维的最好解释，知道适可而止。

知足是人家给多少，自己“虽不满意，但可接受”；知止是自己看着到了某个程度，伸手去挡住，说：我不要了。换句话说，知止，就是知道什么时候够了。

知足是由人的，知止则由自己。知足是不贪，知止是不随。

人生的追求，不是难在不知道，是难在不舍得，不愿意。

知止，是从心灵出发的。心里这么想，付诸行动，才会成为“行为”。

知止，不但是针对“欲壑”，懂得说，够了；也要对“痛苦、烦恼”，懂得说，行了，不能再这样下去了。

快乐固然短暂，如果不“知止”，痛苦往往随之而至。

那些走上绝路，自我了断的人，其实也是不了解“知止”。

看动物世界看到一个《沥青湖的诱惑》的故事。

说的是在拉丁美洲加勒比海的东南端，有一个叫巴哥的小岛，岛上有一个面积仅0.47平方千米的小湖。同一般的湖泊不同的是，这个湖表面平坦，上面覆盖了一层硬化的泥，并且它每年都要“吃掉”大量动物。原因是每当到干旱时节，沥青湖干而坑洼不齐的湖面上会留有一些水，水里有小鱼，鸟儿看见小鱼便会停止飞行去扑捉小鱼，它站在湖面上，当饱餐一顿之后要离开时却发现被黏住了，不管怎样挣扎也无济于事。不久路过湖边的狐狸发现了鸟儿，为了填饱肚子，也遭遇了与鸟儿同样的经历。最终，动物们都因受不了这样的诱惑葬身其中。

看着动物们在湖里挣扎，我觉得又好笑又很感慨，在这个世界上，对人的诱惑实在太多了，其中很多诱惑都像沥青湖一样致命。但还是有无数的人管不住自己的手脚。

比如说金钱，金钱对人的诱惑实在太大了，俗话说：“有钱能使鬼推磨。”大家都知道，世界上根本不存在鬼，是神话故事里编造的。而这却说，你只要有了金钱，就可以让鬼来给你推磨，所以金钱的威力自然不言而喻。因此，有许多贪官污吏抵挡不住金钱对自己的诱惑，一点儿也管不住自己的双脚，从而使自己的名誉由万人敬仰变成万人唾骂，甚至身败名裂。有的甚至为金钱什么都不要了，因此走上犯罪的道路，当然结果肯定是惨不忍睹。为什么他们由原来一个遵纪守法的人，一下子变成了一个违法乱纪的人呢？原因都是他们管不住自己，更管不住他们那双奔向金钱的手脚。

不仅动物，植物也有贪婪。在豫东，有一种叫“狗狗秧”的恶性杂草让农民很头疼。农民们想尽了各种办法，对它们总不奏效。除草剂喷洒、锄头锄，虽然消灭了它们的地面部分，但凭着地下的根，第二天它们就能发出新芽来。更可气的是，这条根若是被锄头切断，便会一分为二，再分为四，犹如砍不死的孙悟空。

后来，有人想出一个奇怪的办法来对付它，在春耕时给它施入足量的碳酸氢氨肥料。结果这些屡杀不绝，愈灭愈勇的“狗狗秧”却被灭绝了。这多少有些不可思议，但事情往往就是这样，贪婪常常是一个最强大、最不可战胜的人或事物的软肋。抓住这个软肋往往会一击致命。

说到这里，想起一位百万富翁张先生，为了提前实现“千万富翁”的梦想，天天熬夜加班，忙得不亦乐乎，身体不适也不去看医生，一心只想着赚钱、赚钱、赚钱。没想到突发心肌梗塞，英年早逝。仅仅过了半年，他年轻漂亮的妻子便欣然改嫁。在他妻子再婚的盛大婚礼宴会上，百万富翁的生前好友如在梦中，相互歔歔道：“早先不明白老张忙的是什么，原来是给他媳妇挣嫁妆呢！”此话固然有些尖刻，但话中的含义却是很深刻的。

财富有多种，健康最珍贵。美国作家爱默生说：“健康是人生的第一财富。”哲学家叔本华说：“健康的乞丐比有病的国王更幸福。”德国作家哈格多恩说：“唯有健康才是人生。”可惜这样简单的道理，有的人就是不懂。他们欲望太盛，拼命赚钱，经常加班加点，几天几夜“连轴转”，长期超负荷运转，结果弄得病魔缠身，严重影响了健康，甚至连老本也搭了进去，教训极为深刻。

想起一个故事，有一位大师隐居于山林中，平时除了参禅悟道之外，还对武术颇有研究。闻其名声，人们千里迢迢找上门来，想跟他学些武术方面的窍门。

这些人到达深山的时候，发现大师正从山谷里挑水。他挑的桶不大，

挑的水也不多。按他们的想象，大师应该挑很大的桶，而且挑得满满的。

大师说：“挑水之道并不在于多，而在于挑得够用。一味贪多，适得其反。你们看那些挑两满桶水的，走起路来非常吃力，摇摇晃晃，没走几步，水就洒了很多，更有甚者，还跌了一跤，不但把膝盖摔破了，还把水全都洒了。水洒了，岂不是还得回头重打一桶吗？膝盖破了，走路艰难，岂不是比刚才挑得还少吗？”

“那么大师，请问具体挑多少，怎么估计呢？”

大师笑道：“你们看这个桶。”众人看去，桶里画了一条线。“这条线是底线，水绝对不能高于这条线，高于这条线就超过了自己的能力和需要。起初还需要画一条线，挑的次数多了以后就不用看那条线了，凭感觉就知道是多是少。有这条线，可以提醒我们，凡事要量力而行，而不要好高骛远，贪心不足。”

挑水如同习武，习武如同做人。循序渐进，逐步实现目标，才能避免许多无谓的挫折。

在当今社会，有的人就像那挑两满桶水的人，太贪心了，超过了自己的承受能力，结果往往事与愿违，很难达到自己的目的。

道理固然简单明了，但是生活中人未必能够真正地理解和贯彻到自己的人生中去。我们知道，世界上大多数人都是平凡人，但大多数平凡人都希望自己成为不平凡的人。遗憾的是，真正能做到的人，似乎总是少数。因为，他们没有量力而行，总是在经意或不经意之间陷进了贪婪的泥潭里。

人有欲望，很正常。可以说，每个人生下来都有欲望，只是小时候的欲望比较简单，也许是吃的，也许是玩的；长大后欲望就变得复杂了，不再满足于吃的玩的，想买车买房，想有大把大把的钞票，以及名和权。正是由于私欲的膨胀，才有了为财富而拼搏的动力，在无休止的追逐财富的路上拼命，走上了危害身体健康的不归路。西方一位哲学家说过：“人的

欲望是一列火车，若不控制就会害己甚至害人。”俄国作家克雷洛夫说：“贪心的人想把什么都弄到手，结果什么都失掉了。”古往今来，贪得无厌的欲望不知毁掉了多少人的功名事业，使他们过早地离开了人世，实在令人惋惜。

其实，功名和财富未必会给人带来健康和幸福，相反常常会微笑着置人于死地。

| 读后有智慧 | *Reflection wise*

世界上有不少成功人士，本来人生可以走得更远，一直美好下去，但就是因为贪婪而栽了跟头，严重的弄到身败名裂。

据统计，在我国《刑法》规定的罪名中，与“贪婪”沾边的罪约占30%。如盗窃罪、抢劫罪、侵占罪、诈骗罪、敲诈勒索罪、贪污罪、受贿罪，等等。

可以说，《刑法》中一切涉及财产方面的犯罪都与贪婪有内在的关系，因贪婪而被判刑的人非常之多，小到学生，大到高级官员。

占便宜思维

凡事都从自己的利益出发，只考虑自己最大限度地得到好处，而对别人的利益不考虑或考虑得很少，我把这种思维方式称为占便宜思维。

有占便宜思维的人，有时还会用不正当的方法，甚至是违法手段，取得额外的利益。

有占便宜思维的人，他会从心底认为，所有的好事都应该是他的，即使让别人得到一点好处，也要让别人知道，这是他给的，而且别人还要对他感恩戴德。

许多人都有爱占便宜的习惯，并认为遵纪守法的吃亏，违法乱纪的得便宜。有的人不管别人有什么东西，只要让他看到，他就想方设法地从中占点小便宜。

不过，爱占便宜的人大多也知道，占便宜也会吃大亏。比如，某人在路边正走着，前面的人忽然“不小心”掉下来一个鼓鼓囊囊的钱包，马上就有另一个人走上前来要和他“平分”。

还有一些便宜，即使占了，也不会受到多大的惩罚，最多被人们非议一下。这多涉及道德层面。比如有人捡到100元钱，据为己有。

[不想占便宜的人，生活也不会让他吃亏]

在网上流传着一个经典的教育子女不要占便宜的故事，这个故事名叫《荷包蛋》。

儿子上小学四年级，平时在家中是个十足的小皇帝，特别喜欢吃荷包蛋。

一日早晨，我做了两碗荷包蛋面条，一碗面条上有蛋，一碗面条上无蛋，端上桌，我问儿子：“你吃哪一碗？”

“有蛋的那碗！”儿子指着有蛋的那碗。

“让我吃有蛋的那碗吧！孔融4岁能让梨，你都10岁了，该让蛋了吧！”我说。

“孔融是孔融，我可不让！”儿子态度坚决。

“真不让？”儿子竟先吃为“敬”，一口就把蛋吃了一半。

“不后悔？”我问。

“不后悔！”儿子又一口，把蛋吃了下去。待儿子吃完，我开始吃。我的碗里藏了两个荷包蛋，我有意让他看清楚。

“记住，想要占便宜的人，往往占不到便宜！”我指着碗里的两个荷包蛋，边吃边告诫孩子。儿子显出一脸的无奈。

第二次是个星期天的上午，我又做了两碗荷包蛋面条，一碗蛋在面条上，一碗面条上没有荷包蛋，端上桌，我问儿子：“吃哪碗？”

“孔融让梨！”儿子笑着端起了那碗无蛋的面条。

“不后悔？”

“不后悔！”儿子说得很坚决！

儿子吃到碗底也不见一个蛋。

我那碗面上有一个，下面又藏了一个，我又让儿子看个分明。

“记住，想占便宜的人，有时反而吃亏！”我指着蛋对儿子说。

儿子苦笑，他想不到又被我“教训”了一次。

第三次，我又做了两碗荷包蛋面，还是一碗蛋在上边，一碗上边无蛋。

我问儿子：“你今天吃哪碗面条？”

“孔融让梨，儿子让面……妈妈，您是大人，您先吃！”儿子手一挥，做出“孝子”状。

“那我就不客气了！我端着上边有一个荷包蛋的那碗面条，儿子也端起那碗没蛋的面条，吃着吃着，儿子发现自己碗里也有一个荷包蛋。

“不想占便宜的人，生活也不会让他吃亏！”我对儿子说，儿子点点头，认为我说得有道理。我不知他是否真的明白了，不过，我相信儿子一辈子都忘不了这三次吃荷包蛋给他的教训。

想占便宜的人往往占不了便宜，而不想占便宜的人上天也不会让他吃亏！其实想想也真是这样，记得我上学时有一次学校发书，我其实应该是第三个拿的，结果有人插队，插到我前面来了，到后来才知道，如果那个人不插队，轮到我拿的那本书有一点破损。这也许就应验了那句话：想占便宜的人往往占不了便宜！

记得还有一次商场积分换礼，当时排了很长的队，我后面那个人急着去接她的孩子，试探地问我能不能让她排前面，我心一软，就跟她换了换位置，原本想就是多排一会儿罢了，谁知道那个阿姨因为等不及把她的票往我手里一塞说：“小伙子，我不排了想换什么你换了吧。”这真是应了那句话：往往不想占便宜的人上天也不会让他吃亏！

荷包蛋的故事，不仅给了我启示，相信也给了你启示，那就是：想占便宜的人往往占不了便宜；不想占便宜的人上天也不会让他吃亏；人不要只为自己而活，要多想想别人，有时即使吃亏了，对于“吃亏”的那部分，命运也会在更高更远的地方给予补偿。如果做父母的和孩子们都能这样，那人与人的关系就能更融洽，社会也将更和谐！

当代著名教育改革家魏书生也是一个不想占便宜的人，结果生活也没让他吃亏。那是他任盘锦实验中学校长兼党支部书记的时候，学校的各种车辆不算少，而且他是一把手，坐哪辆车都行。

但他去20公里之外的盘锦新区开会，全都是骑自行车。他接到开会通

知之后，从来都不告诉司机。甚至在严寒的三九、四九天，他去开会，照样骑20公里自行车。要知道，东北的冬天多冷啊，这可不是闹着玩的。

对此，有些人说：“看，那不是魏书生吗？这么冷的天，有车不敢坐，典型难当啊！”有的说：“他得注意形象啊，得考虑给国家省汽油啊！”有的纳闷：“今非昔比，有车的都坐车，他究竟为什么非骑自行车不可呢？”

魏书生解释道：“我魏书生的确是一直骑自行车来开会，不管是严冬还是酷暑。说实话，在这事上我一丝一毫也没有想什么党和人民的利益，更没想过给国家省汽油。可为什么大冷的天儿非骑自行车来开会呢？纯粹是出于自私自利的动机，想占点儿便宜。20公里路，是个锻炼身体的好机会，出点力，流点汗，进真气，排废气，即使有点小毛病，锻炼锻炼，不也就没有了吗？在日常工作和生活中，我很忙，是时间的乞丐，很少有锻炼的机会。如果我在操场上骑20公里自行车，一圈又一圈地骑，学生看了，一定会说：‘校长咋了？是不是有毛病呀！’我骑自行车来开会，失去什么了吗？什么也没失去，我真是为了自己合适。这种思维方式使我占了大便宜，使我的适应能力比较强，就是到西藏拉萨市去讲课，连续讲3天也没有任何不适应的反应，就连孔繁森副市长也感到惊讶。”

魏书生这种奇怪的思维方式，尽管他认为是“占便宜”，但事实上他又没占便宜。想想看，有些人同样是校长，公的不必说，大部分私人的活动，开的都是学校的车，早就习惯了占这种便宜。世界上的事都是这样，有一弊必有一利，魏书生选择了平凡、吃苦，却锻炼了他的适应能力，使他的人生有声有色，有滋有味。

相反，有的人怕自己吃亏，不想给别人一点便宜，结果生活让他吃了大亏。

钱道在大学学的是美术专业，计算机也玩得顶呱呱，是个有名的高才生。毕业后，在一家大型企业上班，本来工作得挺好，但强烈的创业欲迫

使他辞职，出来成立一个工作室，搞书刊、广告设计，这就需要租一间办公室。去了好些地方，最后选中离市中心稍远但交通方便的一间写字楼。楼主是外地一位进城的人，炒股票发家后买了这栋楼，一共9层，1层是大厅，2层和顶层他自己公司用，3至8层出租。钱道去的时候，见4至8层已租满，唯有3层空闲，就选了3层一间50平方米的房间，签订了3年的租赁合同。交了房租，他就搬进去开始办公。

整个3楼只有钱道一家公司办公，可没过4个月，这种宁静就被打破了，楼主在报纸上登出房屋租赁广告，3楼就变得门庭若市，但全都是来看房子的。钱道也没把这件事放在心上，因为别人租房跟他没什么关系。突然有一天，楼主来找他，态度格外诚恳地和他商量：“有一家公司想要租用整个一层楼，现在3层只有你们一家，6层正好有一个空房间，而且装修过，比3层好，因此我想——你可以先去看看房间吗？”

钱道有点意外，本来没打算搬家，但是看楼主诚恳的态度也不好推辞，就答应了。6层看上去比3层好，房间装修过，面积又大一些，有100平方米。钱道想，房间不错，就同意搬上来，这对双方都是件好事。可还没等钱道表态，楼主就先开了口：“这个房间比你楼下的那间大，我让人从柱子那里分开，这样那个房间和你楼下的面积一样。”

钱道一听，满脸不高兴，心想一样的面积，我干吗要搬？3层那间办公室本来已经租给我了，你无权再整层出租。于是，钱道微微一笑，说：“我打算不搬了。”说完，一扭头下了楼。

没过几天，楼主又来找钱道，态度更加诚恳地说：“我知道，我们无权让你搬走。但是，你知道现在房子一点都不好租，我们打了好几期广告，才找到这么一个租户，而且是要一整层。所以想麻烦你帮个忙，就算我求你了，你搬上去，房间我也不分开了，全都给你用，多出的面积今年内不收租金，明年再算。你看这样好吗？”

钱道还是摇了摇头：“真是对不起，我是按照我的预算租下这间房的，不会轻易改变的，假如要改变，那也得按照我的意愿，而不是别人强加给我的。”

过了5天，楼主第三次硬着头皮来找钱道，此时，他已经知道仅有态度是不行的，只得忍痛割爱地让步：“要是你现在愿意的话，6层的那个房间整个都给你用，3年内房租按原来的数目收缴，搬家的人力、费用由我们出。”

钱道一听，终于微笑着点点头：“我可以答应你，要知道，你已经为此付出了代价，我要是再拒绝，你的损失会更大，我也就做得太不讲人情了，因此说，每一种改变都要付出代价。从一开始，你要是明白这一点，事情就不会拖到现在。”

接下来的事就是双方签订了一份补充合同，第二天，钱道就搬到了6层办公。可接下来发生的事大大出乎意料：原来想租用3楼的那家公司，因为实在等不及了，就在钱道搬家的那天，选定了在别处的一层写字楼。

天下没有白吃的饭，你只想占便宜，不愿意付出代价、给别人点好处，那结果往往会付出更大的代价，甚至亏到“赔了夫人又折兵”的糟糕程度。

因此，千万不要有占便宜、怕吃亏而舍不得付出的思想。此外，你还应明白，“付”与“报”之间可能有时空差甚至对象差。比如说，你今天在这家公司努力工作，可能没有回报，但由于你努力工作而提升了能力，另一家公司老板开始重用你。

| 读后有智慧 | *Reflection wise*

正是在忘记自己的时候，才为自己做得最多。

相反，如果你始终想着“人不为己，天诛地灭”，而且仅仅是为了

自己，那很多人都想“灭”掉你，到头来倒霉的还是你！

“为自己”本是人的天性之一，并没有错，但放得太大就成了“自私”。自私的人，凡事不肯吃亏，不轻易付出代价，总爱斤斤计较，甚至还振振有词地说：“我不想吃别人的亏，我也不会让别人吃亏；我不让你吃亏，你也别让我吃亏。”不肯吃亏的习惯，可能会让这种人赚足每一份便宜；双方不吃亏的人，尽管不能算错，但我们是否想更多的人都乐意更加长久地支持自己或与自己合作？如果你让凡是与你合作的人都赚一份“便宜”，又会是什么结果？

其实，比“不肯吃亏”更高明的思维方式是“吃亏是福”。美国著名训练专家史蒂芬·柯维（Stephen Covey）在其著的《高效能人士的七个习惯》中说得最好：追求成功的人应具备“双赢思考”的好习惯。

知行思维

所谓知行思维，就是指认识事物的道理，并在现实中运用的一种思维模式。关于知行思想，早在《尚书·说命》中就有论述，即“非知之艰，行之维艰”。知行思想，是中国古代哲学中认识论和实践论的命题，中国古代哲学家们认为，“知行”，不是一般的认识和实践的关系。“知”，主要指人的道德意识和思想意念；“行”，主要指人的道德践履和实际行动。

程朱理学的重要代表人之陆九渊主张“知先行后”，将知行分为两截，认为必先了解知然后才能实践行。

明武宗正德三年（1508），心学集大成者王守仁在贵阳文明书院讲学，则主张知行合一。一个人，不仅要认识（“知”），尤其应当实践（“行”），只有把“知”和“行”统一起来，做到“知中有行，行中有知”，才能称得上“善”。王守仁说：“知是行的主意，行是知的工夫；知是行之始，行是知之成。”

我提出的知行思维，更强调要联系实际生活，重视躬行、亲知，发现事物的本质，而不是专注于那些“死”理论。

[成功是做到知行合一]

有这样一句名言：“要想成就伟业，除了梦想，必须行动。”

很久以前，南海（今浙江普陀）是人们心目中的佛教圣地，很多外地的和尚都把能去一趟南海作为自己的人生理想。

四川的边远地区有两个和尚，一个穷，一个富。有一天，穷和尚对富和尚说：“我想到佛教圣地南海去朝拜，你说行不行？”富和尚问：“来回好几千里地，你靠什么去呢？”

穷和尚说：“我只要一个喝水的瓶子，一个吃饭的泥盆就行了。”

富和尚听了哈哈大笑，说：“几年以前，我就下决心要租条船到南海去朝圣，但是，凭我的条件，到现在还没能办到。你靠一个破瓶子、一个泥瓦盆就要到南海去？真是白日做梦！”

一年以后，穷和尚从南海回到了原来的寺庙，依然只带着一个水瓶和一个饭钵。不过，穷和尚在南海学到了很多知识，回到寺庙后成了一个德高望重的和尚。而那个富和尚，还没有做好准备呢！

哲学家胡绳说：“有些人只会空想，不会做事。他们凭空想了许多念头，滔滔不绝地说了许多空话，可是从来没认真做过一件事。”

无论做什么事，只停留在口头上、思想上而没有行动，都是做不成的。

富和尚，几年之前就在准备去南海，但只是在思想上“准备”，直到最后也没有实现自己的想法；穷和尚在确定了自己的目标后，不管可能会遇到多少艰难险阻，都踏踏实实去行动，所以最后实现了自己的梦想。富和尚的条件要比穷和尚好得多，可是当穷和尚已经实现自己的愿望时，富和尚还在空想。

所以说，要想实现自己的理想，即使条件差一点，只要知行合一，也能成功；否则条件再怎么优越，也只会像那个富和尚一样。

行动成功学的创始人、畅销书《做自己想做的人》的作者李践就是一个非常强调知行思维的人，他说：“成功需要知行合一。”

成功为什么需要知行合一？十多年前我曾在《中学生学习报》上看过一篇很有意思的小短文《知与行》，作者刘健龙不仅把知行的关系讲得很生动，也强调了知行不结合的危害。

知与行的关系，是眼睛和腿脚的关系。知是行的眼睛，行是知的腿脚，二者既相互依存，又相互引领。

人们走路，腿脚未用，先用眼睛，辨明了路径，然后才好行动。不然的话，轻则摔跤，重则坠崖，免不了要吞咽苦果，因此，知是行的基础和先导，唯有先知而后能行。从另一方面讲，腿脚行进时，眼睛也随而前移，从而使视野更为广阔，认识到更多的东西。因此，行是知的深化和提高。若非行，眼睛固定一处，也就不会有知的深入和发展。陆放翁说得好：“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”

我们读书、学习都不是为了单纯地知，而是为了知后的行、知后的用。否则，只耕地而不播种还有什么意义？可有的同学却不然，只求知不求行，甚至以知为最大满足。根本不知读书、学习的目的在于写作和运用。事实上，“才以学而日生，思以引而不竭”。只读不写或只学不用的结果，不仅得不到深刻理解，久而久之，还将僵化大脑，使其人变成“书橱”。诵读而不写作，学而不知其用，无异于打好井而不抽水。由此，我们是否应将知与行结合起来，即以我知指导我行、且以我行深化我知呢？

知行合一说来简单做起来难，特别是有不少人还对此有不当的认识。毛泽东主席在《实践论》中给我们很好的教益。他在文中对“秀才不出门，全知天下事”这一传统观点进行了反驳，认为这话是有问题的。“在技术不发达的古代只是一句空话，在技术发达的现代虽然可以实现这句话，然而真正亲知的是天下实践着的人，那些人在他们的实践中间取得了‘知’，经过文字和技术的传达而到达于‘秀才’之手，秀才乃能间接地‘知天下事’。如果要直接地认识某种或某些事物，便只有亲身参加于变革现实、变革某种或某些事物的实践的斗争中，才能触到那种或那些事物的现象，也只有在亲身参加变革现实的实践的斗争中，才能暴露那种或那些事物的本质而理解它们。”毛主席强调只有经过“行”才能真正地“知”。

同时，毛主席认为，“行”要建立在理性思考的基础上，“感觉到了的东西，我们不能立刻理解它，只有理解了的东西才更深刻地感觉它。感觉

只解决现象问题，理论才解决本质问题。这些问题的解决，一点也不能离开实践”。毛主席一贯主张“拿得定，见得透，事无不成”，反对单单只靠本能冲动和“良能”而行动，要求人在行动之前，必须对事物的“真义”有深刻的了解。

哲学家胡绳写过一篇《想和做》的文章，其实讲的也是做事要知行合一，才能成功。

文章批评了一些“空想家”，只会空想，不会做事，同时也不客气指出了一些人“跟牛马一样”，“只顾做事，不动脑筋，只会‘依葫芦画瓢’”。这些人从来不想一想，“为什么要做这件事，为什么要这样做，有没有更好的办法”，这样的做事，只是“死做”。

作者进而指出不知行合一的重要及不知行合一的结局。

“人在劳动中不断地动脑筋，想办法，才清清楚楚地知道自己做这件事为什么目的，有什么意义，有什么缺点，才渐渐想出节省劳力，提高效率的方法。人类能够这样劳动，能够一面做，一面想，所以文化能够不断地进步。要不，今天的人类就只能像几万年以前的人类一样，过着最原始最简单的生活了。”

更重要的，作者还告诉了我们怎样才能把知行结合起来。

“我们常常听说‘从实际出发’这句话，这就是想和做联结起来的一条路。想的时候要从实际出发，就不能‘空想’，必须去接近实际。怎样才能接近实际？当然要观察。光靠观察还不够，还得有行动。举个例子来说，人怎样学会游泳的呢？光靠观察各种物体在水中浮沉的现象，光靠观察鱼类和水禽类的动作，那是不够的；一定要自己跳下水去试验，一次，两次，十次，几十次地试验，才学会了游泳。如果只站在水边，先是一阵子呆看，再发一阵子空想，即使能够想出一大堆‘道理’来，自己还是不会游泳，对于别的游泳的人也没有好处。这样空想出来的‘道理’其

实并不算什么道理。真正的道理是在行动中取得的经验，再根据经验想出来的。而且想出来的道理到底对不对，还得拿行动来证明：行得通的就是对的，行不通的就是错的。”

“一面做，一面想。做，要靠想来指导；想，要靠做来证明。想和做是紧密地联结在一起的。”

“无论什么人，不管他怎样忙，应该抽点工夫来想一想。想什么？想他自己做过的事，想自己做事得到的经验。这样，他脑子里所有的就不是空想，他的行动也就可以不断地得到进步。”

| 读后有智慧 | *Reflection wise*

对于“知”与“行”从古代到现在，都还有人讨论它们哪个更重要，宋代朱熹认为：“论先后，当以致知为先；论轻重，当以力行为重。”

其实，这跟讨论是先有鸡还是先有蛋的争论不休是一样的。这是一个辩证的问题，抛开其外在环境是很难得出一个唯一答案的。因为它不是一个简单的判断题，这就像《易经》中的阴和阳一样，互相作用，阴多则阳少，反之亦然。

由于时间的界定，使二者既具有统一性又具有互斥性。有时互相促进，有时则互相限制。“知”与“行”贯穿人的一生，谁也不能抛开它。它直接影响人的生活、工作和学习。

有人认为，在学习和工作中，知和行的比重是不一样的。在学习的时候，要多求“知”，进行思考，认识事物的规律和做事的方法；在工作的时候，当然就以“行”为主了。实践是检验真理的唯一标准，只有在实践的过程中，才能检验你的判断和预测是否正确或合理。

一个人要想成就一番事业，就必须处理好知和行的关系，把两者很好地统一起来，这样才能互相促进，使我们走向成熟，提高工作效率。

富脑袋思维

江苏省江阴市华西村原党委书记吴仁宝，在谈到本村的新农村建设时说：“农民不仅要‘口袋’富，还要‘脑袋’富，只有‘口袋’、‘脑袋’一起富，才能在社会主义小康之路上步步登高。”网易创始人丁磊说：“财富可以分为两种，一种是口袋里的‘财’，另一种是脑子里的‘才’，我更看重脑子里的‘才’富。”

为此，我提出了富脑袋的思维。富脑袋，一是要与时俱进地转变观念，提升理念；二是要不断地增加自己的知识，提高自己的工作技能。

观念与理念的重要性，不言而喻，有什么样的理念就有什么样的行动，有什么样的理念就会有什么样的结果。理念体现了一种进步，代表着一种理想。理念，就像一盏心灯，可以照亮我们的心灵，像一只无形的神手、佛手，指引我们前进。

关于知识，我想引用陈安之的话说：“成功=30%的知识+70%的人脉。”获取知识的最佳途径就是学习和阅读。有位文学家说：“知识有如人体血液一样宝贵。人缺少了血液，身体就要衰弱；人缺少了知识，头脑就要枯竭。”

人生的愚昧必须用知识来清除，心灵的黑暗必须用知识来驱赶。

〔用脑翻转铜板，钱会为你而舞动〕

林云出生于穷人家庭，穷到了考上大学因为学费高昂而放弃的地步。没上大学，他选择去广东中山打工。原以为人才市场好找工作，“广东是遍地黄金”。可到实地一转，人家都要本科以上的，他一下子成了只泄气的皮球。幸运的是，坐车回旅社的途中，有一个老乡见林云长得憨厚老实，

便介绍他去自己弟弟的厂里试一试。林云千恩万谢之后，便去了，这是家拥有上千名员工的工厂，老乡的弟弟是车间主任，见林云动作还算利索，就这样，给了他第一份工作，做包装员。经过近一个月的拼杀，他赚得第一笔钱，290块钱，还高兴得要请那老乡撮一顿。老乡本想拒绝，但见林云的真诚就答应了。

饭桌上，林云突然问：“你弟弟当车间主任，工资不会很低吧？”

老乡回答：“一个月5 000多块。”

林云一听，脑袋都爆炸了，每天不用加班，轻轻松松一个月，工资是自己的十多倍，一个月比他一年挣的还多得多。林云的心一下子就被吸引住了。他突然恍然大悟：挣钱也有一定的诀窍，应该让钱为自己工作；先花点钱充实自己、武装自己，把钱变成手中的工具，这样才能驾驭钱，以挣更多的钱呀！

就在同事们把积蓄给家里寄去时，他把290元的工资拿出来，报名参加了一个计算机培训班。由于林云能吃苦，又虚心好学，遇到不懂的地方，都会跑到培训中心去讨教。培训老师被他的勤奋所感动，便特意为他留了一台机子，无论什么时候去，这台机器都为他服务。就这样，林云从最基础的入手，在一个月的时间里，学会了Office、Excel等办公软件和数据库管理，而且每分钟还能够打60多个字。有一天上午上班，一时闲着，他便偷偷地拿出《Office从入门到精通》，正看得津津有味时，车间主任来巡查，因躲藏不及，被发现了。这时，他脸火辣辣的，心想，这下完了。

出乎意料的是，主任笑着问他：“你是不是懂计算机？”

林云羞怯地点了一下头。

“那好，你下班后到我办公室来一下。”

林云一听惊慌失措，第六感告诉他，大祸临头了。终于熬到下班，进了车间主任的办公室，主任笑着指了指桌上的计算机：“你帮我把这个月的生

产日报表整理一下。”

林云坐下来，熟练地操作起来，由于他学得扎实，三大张密密麻麻的报表，只花了20分钟就搞定了。

主任满心欢喜地说：“小林，办公室现在正好缺一个人，你明天就到这里来上班吧，职务就是车间统计文员，月薪650元。”

真是托那290元的福，林云成了全车间唯一一个从流水线走向写字楼的文员。这下工资涨了一大半，而且还可以天天用计算机，有不懂的地方，能大胆地向主任请教。

主任也是个热心人，使得林云的计算机技能得到突飞猛进的提高。过了七八个月，林云熟悉了局域网的安装和维护，对CNC编程也有了一定的了解，在公司成了一个“专家”级的计算机人物。他暗地里想，只要好好干，不出三五年，也能发财的。

然而，就在1996年年底的时候，车间主任突然对林云说：“我一个同学在东莞有家计算机公司，现在正缺一个人手，假若你愿意的话，我介绍你去那儿上班，月薪不会少于3 000元。”

林云一听，真是感恩戴德：“我真是不知道该如何感谢你们，我会珍惜这个机会的。”

1997年春节刚过，林云便从中山来到了东莞。东莞天源电脑城是东莞市计算机器材和耗材最大的聚集地，有100多家公司在这里安家落户，车间主任朋友的公司是其中一家，注册资金250万元，林云主要负责产品的售后服务，帮助客户安装和调试局域网，检修散户的个人计算机，月薪是4 500元。

按理说，林云应该知足常乐了。可当他把钱往银行存时，那颗兴奋的心又被点燃了，钱存在银行里，对储户来说就是死钱，可是银行却可以依靠它们获取最大的利益，它又变成了活钱。自己为什么就不能把它变成活

钱呢？一定得想办法继续让钱为自己工作。

想好了就干，在1998年春节的时候他没有回家，而是毅然地离开了这家公司，把原本打算存进银行的积蓄跟朋友合伙租了一个二三十平方米的摊位，注册成立了一家计算机耗材公司。林云仍负责销售及售后服务，朋友主管进货。林云是一个销售及维护的业务“高手”，朋友是识货的“专家”，一年下来，他们净赚200多万元。

他们的业务也越做越大了，但林云又感到不安，自己只有高中生的水平，这样下去，好景是长不了的，公司大了真的有点招架不住了。如何去管理，如何进行成本核算。面对存货越来越多，面对产品单价变动频繁的计算机行业，如何应对呢？林云决定必须去学习。

他拿出了近10万元的积蓄，考察了5家国内的著名企业，又在2002年2月到广东东莞科技培训院和英国威尔士大学在东莞联合举办的MBA进行班报了名。经过两年半的学习，内心明亮了许多，以前，虽然常知道有些事情是做错了，可就是不知道该如何去纠正；现在好了，一有问题，马上会意识到，并能想方设法把损失降低到最小，而且笔杆子也硬了。过去，也喜欢写点东西，但从不敢投稿，如今“胆子”太多了，有了案例教学的指点，便结合实际撰写几篇文章，结果都被刊用了。

2002年11月份，林云MBA结业后，又和朋友成立了一家计算机公司。

如今，林云的生活越过越好，他在外面闯荡的这几年充分证明，一个人必须懂得翻转铜板，让它为自己舞起来，为自己工作。

对人力资本投资，而人力资本的投资大多都是有回报的。深圳某姓白的人就是一个很好的例子。

据说，他1996年时有10万元存款，每月纯收入3 000元，如此，到2006年他的财富将达到46万元。可1996年，他决定到大学进修。3年学费2万元，生活费2万元，到1999年时，他的存款只有6万元。但此后他就获得4

年高达10万元的纯收入。结果，早在2003年，他就有了46万元，而到2006年时，他有了76万元的存款。

显然，这得归功于读书，当然这还是简单计算，而且在学习时，他还遇到了自己的红颜知己，无怪乎古人说：“书中自有黄金屋，书中自有颜如玉。”

美国著名投资家沃伦·巴菲特在他的遗嘱中，将其个人财产的99%捐给慈善机构，只把为数不多的1%留给自己的孩子。他说：“我希望我的孩子们有足够的钱去干他们想干的事，而不是有太多的钱，什么也不想干。”

思路决定出路。改变一下陈旧的观念，拿出你的钱，为自己做些规划，努力提高自己的知识与技能，让钱为自己工作，这样你就开了一个“人生银行”。转变自己的观念，打造一口属于自己的油井，你的人生才会更丰富更精彩。

| 读后有智慧 | *Reflection wise*

用不着为贫穷嗟叹，社会在不断地向前发展，观念落后才是最大的贫穷，最差的是人穷志短。

《华莱士财富宣言》中说：“人们的思考方式直接决定了他的做事方式。要按照正确的方式做事，首先应该学会按照正确的方式思考，这是第一步。”

生活中，我们每个人都扮演着不同的角色，幸福的标准在每个人的心中也不尽相同。你的需要决定你的想法，你的想法决定你的选择或者改变。而在改变中，一个人将面临许多的方向，这里面含有不确定性，而通过学习、获取信息可以消除不确定性，从而明确改变的方向。

动脑思维

人们在做事的前后及整个过程中，对某一个或多个对象进行分析、综合、推理、判断等思维的活动，这就是动脑思维。换句话，动脑思维，就是使用大脑在战略战术上思考问题的解决之道，以出色地完成任务。

人类与动物的最大区别，就在于人有最精密的机器——大脑。千百年来，人类依靠着大脑思考、探索，使社会不断进步，终于征服了自然，站在了生物链的顶端。这说明了思考的重要性，思考是个人生存和社会发展的原动力。

著名数学家华罗庚说：“独立思考能力是科学研究和创造发明的一项必备才能。在历史上任何一个较重要的科学上的创造和发明，都是和创造发明者独立、深入地看问题的方法分不开的。”高尔基说：“懒于思索，不愿意钻研和深入理解，自满或满足于微不足道的知识，都是智力贫乏的原因。这种贫乏用一个词来称呼，就是‘愚蠢’。”爱迪生说：“一个人年轻的时候不会思索，他将一无所获。”

[思考是勤奋的眼睛]

先讲个故事，动物学家观察发现，在成群的蚂蚁中，大部分蚂蚁都争先恐后地寻找食物、搬运食物，可以说是相当的勤劳。但有少数蚂蚁则什么活也不干，它们可谓懒蚂蚁。

为了深入研究这些懒蚂蚁在蚁群中如何生存，动物学家做了下面的实验。

他们在这些懒蚂蚁身上都做上了标记，然后断绝蚁群的食物来源，并

将蚂蚁窝破坏掉。在随后的观察中发现，在这种情况下，那些勤快的蚂蚁都不知所措，一筹莫展，而懒蚂蚁则挺身而出，带领伙伴们向自己侦察到的新食物方向转移，并顺利地建起新的蚁窝。

接着，实验者把这些懒蚂蚁从蚁群里抓走。结果他们发现，剩下的蚂蚁都停止了工作，乱作一团。直到他们把那些懒蚂蚁放回去之后，整个蚁群才恢复到井然有序的工作和生活状态。

懒蚂蚁善于运用头脑分析事物，把大部分时间都花在了“侦察”和“研究”上，能在环境变化时发挥行动引导作用，具有使蚁群在困难时刻存活下来的本领。显而易见，懒蚂蚁在蚁群中有着举足轻重、不可替代的地位和作用。古人说：“劳心者治人，劳力者治于人。”也从另一个角度反映了思考的意义。如果说理论是行动的眼睛，那么思考可以说是勤奋的眼睛。

成功的人不仅懂得用手做事，更懂得用脑思考。哲学家叔本华说：“记录在纸上的思想就如同某人留在沙上的脚印，我们也许能看到他走过的路径；但若想知道他在路上看见了什么东西，就必须用我们自己的眼睛。”

大学毕业后，骆红进入一家民营企业工作。也许工作淡如水，但在这家单位一次为老总的倒茶经历，让她终生难忘。

记得那天下午，老总秘书有事出去了，委托骆红暂时顶替她一下。当时，老总正跟一位客商谈业务。过了一会儿，骆红见杯里的水少了，便主动给客商倒了水，之后见老总杯中的水也少了，便轻轻拿起杯子，倒一个满杯，又轻轻放了回去。

等客商走了后，老总通知骆红到他办公室来一下。她敲开门进屋，老总让她坐好后，第一句话就问：“你知道自己是为谁服务的吗？”

骆红心想，自己一切都做得挺好，今天替老总的秘书做事，也没出什么差错，他为什么这样问自己。骆红带着疑惑回答：“为您。”

“你说对了，现在你确实是我服务，但为谁服务，就应该知道他的

习惯，知道怎样做才能让他感到舒服和满意。”顿了一下，他突然问，“你知道我平时是左手还是右手喝茶？”

“右手！”骆红回答得很肯定。

“既然知道，那你怎么把茶杯放在左面？这也使得我喝茶还得从椅子上站起来才拿得到杯子，要是一不小心，还会把茶水洒到文件上。”说着，老总端起茶杯出去了一下，回来递给骆红一个空杯。

骆红知道老板是有意让她为他再倒一杯茶。打开茶具下面的柜子，她见里面有各种名茶：红茶、花茶、绿茶，光绿茶就有不少种，她不知道老总喜欢喝哪一种茶，只好硬着头皮问。

“你来这里工作也不是一天两天了，平时怎么就不注意观察？”老总带有责备的口气说。

知道老总爱喝哪种茶还不行，到底应该放多少合适呢？放多过浓，放少了又太淡。

骆红捧着茶杯毕恭毕敬地把杯子放在老总桌子右前方的位置上，心想：这下该没问题了吧。

“你应该把茶杯的手把朝向我，这样的话，我恰好抓着，用不着再转杯子。还有，茶不能倒得过满，过满了茶的温度不能马上降下来，尤其是客人来时，他不能马上喝，这也就失去了倒茶的意义。而无意义的服务，既浪费了茶叶，也白白付出了劳动……”

没想到倒茶还有如此深刻的学问。工作中的许多事情都像流水而逝，叫人回忆不起来。但这件倒茶之事，骆红一辈子也忘不了。学会给别人倒茶，看起来是件简单的小事，但在这个世界上，哪怕再简单的事，都需要你认真思考，把能做好的地方做好。记住，成功的人，既要学会用手做事，更要懂得用脑思考。

不动脑筋，不思考，做事就会盲目。孔子说：“学而不思则罔，思而不学则殆。”李敖说过：“人的一生大约分三个阶段：一是当观众，二是当演员，三是当后台老板。”当观众是为了积累思考的素材，当演员是运用和检验思考的结果，当后台老板也就是有能力用自己的思想去指导别人。

勤于动脑思考能激发人的潜能。许多东西，不思考无从发现；许多事情，不思考不会明白。思考让人越来越敢做梦，越来越敢圆梦。

朝思暮想——在希望中生存，这是人生低潮时最宝贵的力量。

痛定思痛——在反思中成长，这是人生成长中最有意义的力量。

集思广益——在借鉴和吸纳中得到启发，这是事业发展中最可依赖的力量。

三思而后行——在权衡和取舍中避开暗礁，这是人生航程中最具智慧的力量。

勤奋只是一种精神，一种行为，一双脚；动脑却是一种智慧，一个方向，一盏灯，两者相结合，我们的人生才会光辉灿烂，走得更远。

赢自己思维

太多的时候，我们往往喜欢跟别人比，跟别人比幸福，比成功，比快乐，看到别人的成功与幸福，我们会失落无助，自惭形秽；看到别人的失败与痛苦，我们会沾沾自喜，暗自庆幸。

不可否认，攀比有一定的好处，可以促使人们去努力，比如努力多挣钱、努力考一个好学校、努力获得奖励，等等。这时，攀比是人们前进的动力。

然而，盲目攀比的害处可以说是有目共睹。比如，它增强了人们的虚荣心，追求外在的奢华，做事变得不踏实，比不过容易产生自卑，比过了又骄傲自大。

总的来说，当今社会，攀比的害处是大于其好处的。由此，我认为，应当有这样的思维：拿自己跟自己比——自己比昨天进步了，这次比上次好了，这就是赢自己思维。

〔跟自己比赛〕

许多人都有这一人性的弱点：爱跟别人比，而不是跟自己比。这种攀比心，在历史上最著名的要数《世说新语·汰侈》里讲的那个石崇与王恺争豪的故事了。石崇和王恺比阔斗富，两人都用尽最鲜艳华丽的东西来装饰车马、服装。晋武帝是王恺的外甥，常常帮助王恺。他曾经把一棵二尺来高的珊瑚树送给王恺，这棵珊瑚树枝条繁茂，世上很少有和它相当的。王恺把珊瑚树拿来给石崇看，石崇看后，拿铁如意敲它，马上就打碎了。王恺既惋惜，又认为石崇是妒忌自己的宝物，说话时声音和脸色都非常严厉。石崇说：“不值得发怒，现在就赔给你。”于是就叫手下的人把家里的珊瑚树全都拿出来，三尺、四尺高的，树干、枝条举世无双，光彩夺目的

有六七棵，像王恺那样的就更多了。王恺看了，自感失落。

跟别人比，比过对方就高兴，比不过就失望。跟别人比，反而容易使我们失败了便泯灭心中的希望，产生自卑，成功了又骄傲自大。还是跟自己比赛吧！跟自己的过去比，跟自己更高的目标比，这样，我们既不受别人的影响，又能超越自己。

日本保险业连续15年全国业绩第一的“推销之神”原一平意识到他自己最大的敌人，正是他自己，所以，原一平不会与别人比，而是与自己比。今日的原一平胜过昨日的原一平了吗？明日的原一平能胜过今日的原一平吗？一般推销员失败的最主要原因在于不能改造自己、认识自己。原一平认清这一点后决心彻底地反省自己。

他举办“原一平批评会”，每月举行一次，每次邀请5个客户，向他提出意见。

第一次批评会就使原一平大为震撼：

你的脾气太暴躁，常常沉不住气。

你经常粗心大意。

你太固执，常自以为是，这样容易失败，应该多听别人的意见。

你太容易答应别人的托付，因为“轻诺者必寡信”。

你的生活常识不够丰富，所以必须加强进修。

人们都表达了自己真实的想法。原一平记下别人的批评，随时改进自己。

从1931年到1937年，“原一平批评会”连续举办了6年。

原一平觉得最大的收获是：把暴烈的脾气与永不服输的好胜心理引导到了一个正确的方向。

他开始发挥自己的长处，并开始改正自己的缺点。

原一平曾为自己矮小的身材懊恼不已，但身材矮小是无法改变的事实。后来想通了，克服矮小最好的方法，就是坦然地面对它，让它自然地

显现出来。后来，身材矮小反而变成了他的特色。

当今体坛，新人辈出，可谓“芳林新叶催陈叶，流水前波让后波”。刘翔与罗伯斯就是一个很好的例子。2006年，刘翔在瑞士洛桑创造的12秒88的世界纪录，举世震惊，华夏欢腾。可仅过两年，古巴小将罗伯斯在110米栏比赛中跑出了12秒87的成绩，这个成绩不仅让他领先其他选手至少一个身位撞线，更让人感到惊叹的是，他在瞬间打破了刘翔的世界纪录。

在成绩上，刘翔虽然不如罗伯斯，但我欣赏他拥有赢自己的思维。据报道，刘翔在多哈室内赛决赛中以7秒65的成绩仅获第七。虽然这是刘翔近几年国际比赛成绩最差的一次，但是刘翔自己却丝毫不会在意。“我只跟我自己比赛。”刘翔这样表示。

很多外国记者都在关心曾经如此辉煌的刘翔，如今却在比赛中无缘奖牌，甚至倒数第二是不是心理会有落差。而刘翔给出的回应却很平静：“我已经有了很辉煌的过去了，每个人都会有高潮和低谷。我知道大家现在欢呼已经不是对我欢呼了。”

刘翔这种只跟自己比赛的思维，让他拥有了一个好的心态，在2010年的广州亚运会上，他再次赢了自己，夺得冠军。

即使面对一个个高手从自己身边跑过，他内心丝毫也没有感觉落寞。刘翔说：“一点感觉也没有，我现在这个状态能够跑成这样已经让我感觉很舒服了。我自己都觉得很幸运。”

像刘翔这样懂得赢自己思维的人还真不少，郭晶晶就是其中一个。北京奥运会前夕，有记者问郭晶晶：作为中国跳水梦之队的领军人物，如何顶着必须在北京卫冕的压力去进行比赛？

郭晶晶回答：我没感受到太大压力。在哪里比赛对我而言没什么不同，我只需要和我自己比赛。

乐坛跟体坛也一样，不断有新人涌现，著名歌手林俊杰坦言从来没有

考虑过竞争的压力：“能有今天的成绩已经超乎我的想象，但是我不能够太得意，从而陷入自我满足的情绪中。我看到的永远是还没有达到的目标，以及更多、更高的成就，永远都是跟自己在比赛，才会不断有进步。我前进的动力来自歌迷。一旦跌倒，一定要靠自己的力量以及大家的鼓励爬起来。”在事业上，林俊杰自称是个停不下来的工作狂：“我的性格就是一直往前冲，这种性格让我可以不断地更新自己，不断地去寻找新鲜的创作灵感。”

记得中国香港殿堂级摇滚乐队Beyond有一首音乐作品《和自己的心比赛》，它收录在Beyond于1989年发行的首张国语专辑《大地》中。

| 读后有智慧 | *Reflection wise*

冠军只有一个。这个世界上，更多的是默默无闻、跑到最后也没有拿到冠军与奖牌的人，但这不是我们气馁和放弃努力的理由。因为人生首先是一场和自己赛跑的比赛，你的对手就是自己，你只要在场，只要不停下来努力奔跑，你就会比昨天的自己进步一点点，成熟一点点，就会赢得自己人生的冠军。

跑，其实是一种人生姿态，是对生命本质的理解和尊重，是对生活最为真挚和深沉的爱。就像非洲羚羊，每天早上睁开眼睛的第一个念头就是：如何使自己跑得比狮子还快，否则它便成为狮子的美餐。而非洲狮子醒来的第一个想法亦如此：如何让自己跑得比羚羊还快，否则它就可能被饿死。

你是羚羊还是狮子，并不重要，重要的是，当太阳一升起，你必须为生命奔跑。即使竭尽全力也跑不过别人，但一定要跑过昨天的自己。

偏己思维

人大都有以自己为中心，偏袒自己、偏袒自己的亲朋好友、偏袒自己喜欢的事物的思维习惯。

甚至有人说，这个世界上最不准的天平是称量自己得失的天平。“很多人在与他人打交道时，一直觉得自己吃亏了，但在旁人看来，你们彼此得失相当；如果觉得自己不亏也不赚，那么在旁人眼里，一定占了便宜；如果你觉得自己占便宜了，而对方没有跳起来，那么要么对方很伟大，要么你很伟大！”

这话确实有道理，海尔集团董事局主席张瑞敏提出了“鸵鸟理论”，指出：一个人在评价自己的能力和贡献的时候总觉得自己是鸵鸟，别人是鸡。若有一天他有幸看到真的鸵鸟的时候，他会说，噢，这只鸡比我大一点！

对此，我提出了偏己思维。偏己思维正好与前面讲的公正思维相对。拥有这种思维的人，对人对事偏心，看问题偏颇，常常犯主观主义，这是一种不好的思维习惯。

因此，在和人相处时，一定要常常提醒自己，在对待个人得失时，必须在个人天平上的所得端再加上一块砝码，在所失端减去一块砝码。

〔做人做事不要太偏心〕

偏己思维，古已有之，据《新唐书·魏征传》记载，有一次，唐太宗问魏征：“为君何道而明？何失而暗？”魏征回答说：“君所以明，兼听也；所以暗，偏信也。”

这段对话，在北宋司马光编纂的《资治通鉴》卷一百九十二中，记载得更详细些。它说，魏征当时回答唐太宗道：“兼听则明，偏信则暗。”并

以两个贤明的古帝尧、舜和三个昏君秦二世、梁武帝、隋炀帝为例来加以说明。这就是著名的“兼听则明，偏听则暗”的成语典故。其实这个成语早在汉·王符《潜夫论·明暗》里就有记载了：“君之所以明者，兼听也；其所以暗者，偏信也。”除此外，《三国演义》第八十三回：“良曰：‘古云：‘兼听则明，偏信则暗。’望陛下察之。’”

这里说的偏己思维，就是要求人们识人，必须广泛地听取多方面的意见，才能明白事情的真相，做出正确的判断，只听信一方面的意见就会不了解真相，得出错误的结论。做到这一点，才能摆脱偏己思维，才算科学、客观地识人。

历史上项羽与刘邦争霸，一败一成，项羽一大败因，就是偏己思维使然，他听不进范增的意见，一意孤行。刘邦恰恰能摒弃偏己思维，终成霸业。当初韩信投奔刘邦，虽然刘邦也有一点偏己思维，有点轻视韩信，但好在能及时解除，听从了萧何的意见，重用韩信。刘邦就是这样，常常愿意采纳部众的意见，从而让部下很愿意为他打仗出力和敢于提建议。正因为如此，他手下谋士济济，猛将如云。一些才士能人被重用，怎么能不竭尽忠诚呢？“士为知己者死”嘛。

再以张良为例。张良出生于韩国贵族，与草莽之夫的刘邦不同。这样一个张良，有智有勇，却乐意死心塌地为刘邦所用。张良初次见到刘邦时，就将兵法战策的秘籍献给了刘邦，没想到，刘邦立即采用了其中的战法。张良感念之余，说：“刘邦真是受天承运的人啊！”

偏己思维，在当今生活中是很容易发现的。比如，有甲乙两个人下棋，不管象棋围棋，丙站在边上看，发现他们旗鼓相当，下了七盘，可能一个人赢了三盘，一个人赢了四盘，用统计学来看他们的水平也确实旗鼓相当。但如果分头去问，他们都一定觉得自己比对手水平高，如果不是某个地方不小心，自己肯定赢得多！

再如，A和B打羽毛球，并且说好是三局两胜的，两人实力不相上下，结果B以微弱的优势赢得了比赛的胜利，这时A很不服气，觉得自己的水平一定比B略高一筹，若不是昨天晚上没睡好，肯定会将他打得落花流水。

解释偏己思维，可以用心理学上的“归因理论”，是说一个人常常把自己的成功归为自己的努力，常常把自己的失败归咎于运气不好，或其他客观原因。据调查，现在的社会中，有相当大的一部分人常常把自己的成功归功于自己的努力，又常常把自己的失败归咎于运气不好。

偏己思维强的人，很容易犯主观主义，对别人的行为妄加推测，甚至会发展到“狗咬吕洞宾”的地步。

我在广播上听了雪小禅的《二姐》，很感人。文中就反映了兄弟姐妹的“偏己”思维对二姐的偏见和深深的误会。

原本生活在大城市里的二姐，5岁时被不能生育的大伯领走，去乡下做了人家的女儿，从此开始演绎个人的情感、家庭的波折、社会的方方面面的纠葛。二姐走自己的路，用学习、工作、家庭、婚姻等具体的内容来充实自己丰富的社会生活。通过“经历”、“磨炼”、“环境”的熏陶表现出属于二姐自己的“言谈举止”和“风度气质”。二姐对伯父伯母“爱戴孝顺”，对“我和小弟显得非常宽容”，去国外照顾大哥的孩子，后又回来“衣不解带”地“伺候生病的父亲”。二姐满足于得到伯父伯母和父母双份的爱，而且看成是最珍贵的财产，原本体现心灵美的这些做法，可在几个兄弟姐妹看来，她是冲着遗产来的。这也便是生活在城里的几个孩子与二姐认识上的分歧和思想上的反差。直到二姐“拒绝接受财产的赠与”，兄弟姐妹们才为自己的“偏己思维”感到羞愧。

二姐的品质，二姐的表现自有公论。扪心自问时才发现“我们”接受外界的污染太多，变得世俗，更加“偏己”。

戒除偏己思维，上面也提到要“兼听”。多观察，虚心地学习，广泛

地听取别人的意见。此外，还有一点很重要，要学会多一种眼光看世界。

世界诚实而公平地存在着，而每个人眼中都有着一个与众不同的“小宇宙”。不同的人在各自的“小宇宙”中会发现不同的色彩，演绎着各自的人生。当人们多一种眼光看问题的时候，就会发现这世界原来是如此美妙，生活是如此精彩！

苏格拉底与朋友一同到一座很高的山上游玩，可是临近黄昏，两人仍未到达山顶。于是苏格拉底的朋友抱怨说：“今天时间全都浪费在登山路上，最终也没能爬到山顶，真扫兴。”苏格拉底笑着说：“我觉得这一天过得十分充实，因为我沿路饱尝了山腰上的别样风光。”

苏格拉底能够用另一种眼光，戒除了人们的偏见——风景只在遥远的目的地，从而发现身边的美好，这便是一种智慧。

| 读后有智慧 | *Reflection wise*

偏己思维，从古至今，始终存在于很多人的心中，因为它，君王葬送了自己的江山；因为它，人间产生了许多痛苦的事。

偏己思维，让人们戴着有色眼镜看人，因为一个人的外表怎么样就妄下评断这个人怎么样。其实，这个社会很难说谁比谁优秀，那只是片面的某一方面的，或许你不知道他在别的方面可能是个大笨蛋；有的人尽管第一印象不怎么样，处久了却发现他的魅力。不要用你那“想当然”的偏己思维，因为这样会对那个人很不公平。

“看人要多想想别人的好，与人相处别怕吃亏。”当你人对人对事有了纵深的观察和理解，也便顿悟以往的局限和肤浅。当你跳出狭隘的小圈子时，便会发现一个极目四望的崭新天地，接着会发现更多更美的东西。

哲 | 眼 | 观 | 天 | 地

——潜思维之智慧篇

多重思维

我们知道，人的思维是有很多种的。比如，系统思维、辩证思维、逻辑思维（亦称抽象思维）、发散思维、形象思维、逆向思维、横向思维、立体思维等，是很重要的思维类型。

多重思维就是几种思维的有效利用。我们考虑问题、分析问题和解决问题，要避免单一的思维模式，懂得灵活采取不同的思维方式，甚至几种思维兼而采之，才能有效地解决问题。就像医学要中西医结合，才有利于医学的进一步发展；对疾病要标本兼治，才能把病治好。近年来比较流行的一些训练孩子们思维的游戏，就是多重思维的巧妙利用。

〔农民种地思维的解读〕

记得小时候大家对农民伯伯的描写：勤劳、朴实、热情……一大堆的优点。可如今，对于农民，这一中国最广大的群体，人们往往把其与贫穷落后联系在一起，与文化素质低下联系在一起，与农民工、卖苦力联系在一起。

实际上，这从客观上反映出很多人没有读懂农民的真正内涵，农民身上其实有很多东西值得每个人学习。

从思维方面来说，农民种庄稼闪现了这多姿多彩的多重思维。

我们常用“一分耕耘，一分收获”这句话来提醒自己凡事要努力，这句话大概是从“农民种地”延伸出来的。这句话体现的是一种努力思维。

在庄稼的耕种管理中，农民从来不强迫庄稼按一个模式生长，否则采取单一的方式加以解决，就等于拔苗助长。这肯定是无益的，农民不强迫庄稼，其实是一种包容思维，他们对此是勤勉地浇水、施肥、喷洒农药，为每一株庄稼按照自己的方式尽情地生长创造良好的条件。这就像我们遇到的各种问题都不会一样，需要进行很多思考、运用不同的方式才能把问题有效解决。

有句俗话说，什么种子长什么苗，什么样的葫芦结什么样的瓢。农民种庄稼都要使用优良的种子，否则庄稼就不会好。种子是什么？种子就像点子，是成功的一把钥匙。每个人做事都应当选好这把钥匙。这是选择思维，人们常说，选择不对，努力白费。可见选择的重要性。

庄稼成长的秘密在于土壤。我们只能看到庄稼的地上部分，但是庄稼的成长大多是在地下进行的。即使是最优良的种子，在未经耕作的土地里也难以成长，将优质的种子播种在深耕细翻的地里，才能指望好的收成。土壤就好比优良的环境，环境有软环境，也有硬环境。空气、阳光、建筑设计等看得见的，属于硬环境；精神、文化层次的属于软环境。总之，我们要有选择优良环境的思维意识。古时“百金买屋，千金买邻”、“孟母三迁”，就是为选择一个好的“土壤”。

把握时机至关重要。即使是最优良的种子，即使土质肥沃，播种太早也可能被霜冻死，播种太迟则不会成熟。农民们用大部分时间看天，摸土，采用一切手段确定播种的时机，这就是抓时机的思维。

种下去后，土压得太实，庄稼就长不出强壮的根。没有牢固的根，就无法立足。耕好地后，播下种子，让它自己扎固。弱小的幼苗需要保护，但保护越少，它最终会长得越强壮。独立发展出强壮根系的庄稼最健康。这说的是独立思维。

养分过多导致虚弱。过多的水会使庄稼虚弱，因为它不需要将根深深

地扎入地下。同样，施肥过多会使作物只长叶子不结果实。这体现的是适当思维。

并非所有庄稼都能活，即使你付出最大努力，仍有一些庄稼会死去。如果期望每株庄稼都能高产，你肯定要失望，农民必须接受现实，学会承受失败，在失败中学习适应，用长远的眼光看待成功和失败。这是一种乐观思维。

庄稼的成熟，不是三两天。从播种到收获是一个很长的过程，这期间需要等待，需要忍耐。农民在播种之后，要等待几个月时间才可能收获，其间还有难以预料的自然灾害，甚至还有无情的人祸，这个过程就是一种漫长的等待与心理煎熬。人生也一样，离不开等待，可当今的社会，充满着浮躁与轻薄，一些自视才高八斗的大学毕业生，恨不能立刻找到工作，结果却在求职过程中四处碰壁，甚至在工作后感觉自己居然找不着北。我们撇开智商与情商的道理不谈，从播种到收获总有时间差，总需要精心护理：浇水、施肥、除草或打农药一个都不能少，总需要一分一秒地等待、一天一天地等待、一月一月地等待，而不是依仗着“种子”和“土壤”就一定能成功“收获”，更不可能马上就有“收获”。因此，我们要有等待思维。

农民，从种庄稼到收庄稼，其间交织着若干思维。而农民，具有多重思维，结果赢得了一个又一个的丰收年。人生也一样，必须有多重思维，才能收获美丽的人生。

没有人能够随随便便成功，成功源自于在正确的方向上坚持不懈，否则永远没有机会“独上高楼，望尽天涯路”，更没有机会在承受“衣带渐宽终不悔，为伊消得人憔悴”之后，惊叹“众里寻他千百度，蓦然回首，那人却在灯火阑珊处”。

一位留学生归国后说：如果教师提出一个问题，10个中国学生的答案往往差不多，而在外国学生中，10个人或许能讲出20种不同的答案，虽然有些想法极其古怪离奇。这个例子说明，我国的教育比较注重学生求同思维的培养，而忽视其求异品质的塑造。

不可否认，遵循着单一的方向和力量，可以使行动迅速产生效果。就拿一个国家来说，斯大林时代的苏联有了奇迹般的工业增长，因为它不需要考虑几百万人口的死亡与强制性的集体化。

但单一思维的结果，对一个国家往往是灾难性的，社会的最终崩溃变得难以避免。当切尔诺贝利的危机爆发时，苏联的集体制显示出一个被长期的思维一致性所主宰的体制的特征——它无力响应一个复杂社会的变化。一开始，它不理睬种种征兆的出现，试图掩盖，但当无法掩盖时，它又寻找不到有效的解决方案。

社会是复杂的，我们每个人不能靠以不变应万变的单一思维去面对复杂的世界，而是要以善变应万变的多重思维去征服世界。

调整思维

改变原有的情况，使其适应新的变化要求，以发挥更大的作用。这就是调整思维。

事实表明，在生活中，时间一长，人们自觉或不自觉地养成一些不易改变的动作、生活方式、社会风尚等。这样的情况下，就需要做出调整。因为世界在变，我们的思维也应该变。

当今世界，落后的不是贫穷，而是思维。如果我们总是在一种思维方式下保持旧的观念，总是用一种思维模式想问题，那就不仅仅是思想观点上的落后，而是整体上落后于人。我们看世界，不应该老气横秋，对整个世界格局的变化，应该明察秋毫。

有趣的是，科学家研究指出，人的思维有周期性，这就是人体生物周期。科学家们说，人体存在智力、情绪、体力周期分别为33天、28天和23天的生物钟。这3种“钟”存在明显的起伏变化，在各自的运行中都有高潮期、低潮期和临界期，当人体三节律运行在高潮时，人们表现出精力充沛，思维敏捷，情绪乐观，记忆力、理解力强。

另外，在从事某种活动或事情的过程中，事情的进展并非是一条直线，这时，就需要适时地加以调整，以免脱离了“轨道”，陷入误区。

[学会做成功路上的“飞行员”]

你拥有梦想，甚至是大梦想。很好！诗人雪莱说：“我们可以成为我们所梦想的那样。”

在什么时候实现自己的梦想呢？也许你定为5年，可当你全身心地投

入一段时间后，突然发现，生活打伤了你梦想的翅膀：问题接连不断发生，就像风筝，被线缚住了，怎么也不能飞得再高、再稳一点。后来梦想与生活的差距太大了，就好像风筝不等于雄鹰。

假如你放飞的不是风筝，你起飞的是一架飞机，情况又会怎么样呢？先不直接回答这一问题，我们来看这样一件事。生活中许多人乘飞机从巴黎飞往纽约，这是一段比较漫长的旅程，可每个星期都有很多人登上飞机、相信自己一定能到达目的地。

现在，我要向你透露一点，在95%的飞行时间里，飞机都是偏离航道飞行的。试问，要是在一张地图上取两个点，你把它们连起来，现在，你通过一个稍稍偏离的点来看，会出现什么情况呢？哎呀！差别这么大！真是“差之毫厘，谬以千里”。

可是，为什么人们坐的飞机都丝毫不差地平稳到达了目的地？细心的你可能想到，是5%的飞行时间，决定了最终能准确飞往纽约。

这5%的时间是怎样决定的？飞机是由飞行员负责方向的。飞行员有预定目标，即飞到纽约。飞行过程中他深知，由于气流会把飞机吹得偏离航道，因此他监控着飞机的飞行方向，不时地进行调整，最终使飞机顺利抵达终点。

由飞机，我想到了汽车。有一个年轻人驾着一辆车要跃上一个小山坡，几次冲刺，开不上去。这时路边的一位老人说，你不妨倒退着试试。后来，青年人调转车头，一个挂挡，便轻轻松松地越过了山坡……

在我们不能进的时候，有没有想到调整一下？跨过一个水沟，须后退几步，再冲向前；跃过栏杆，要后退数步，再跨越过去。

同样是汽车，在前进过程中，必须适时地调整方向、选择路径，才能安全快捷地到达终点。

一位乘客上了出租车，并说出自己的目的地。司机问：“先生，是走

最短的路，还是走最快的路？”乘客不解：“最短的路，难道不是最快的路？”司机回答：“当然不是。现在是车流高峰，最短的路交通正拥挤，弄不好还要堵车，所以用的时间肯定要长。你要有急事，不妨绕一点道，多走些路，反而会早到。”生活中，无论到什么地方，很少有直通车，而且这条路上也并非只有你一人，可能别人也会阻碍你的前进，你还须懂得绕行，得有出租车司机这样的“绕道”思维。人生的道路也一样，很难有笔直的，不要为走弯路而难过，只要懂得适时地请教地图、路标和行人，即使在悬崖边也可勒马。

调整思维，可以用在生活中的方方面面。这是一个老故事了，19世纪中叶，许多人去美国加州淘金，17岁的小农夫亚默尔也加入了淘金者的队伍。然而，加州环境恶劣，气候干燥，加之水源奇缺，不少人不仅淘不到金子，反而丧命于此，亚默尔也被饥渴折磨得半死。许多人抱怨：“谁要是给我一壶水喝，老子就给他一枚金币。”亚默尔突发奇想：这里不是缺水吗？于是，他退出了淘金队伍，开始挖渠引水，经过过滤成为饮用水，并装进桶里，挑到山谷里一壶壶地卖给淘金者。开始，淘金者对亚默尔不屑一顾，结果当许多淘金者空手而归的时候，他却靠卖水赚到了一笔可观的收入。调整思维，成功与我们就是这样近！

懂得调整思维，才能更好地改变命运。生活中这样的故事还真不少。

享誉世界的美籍华裔作曲家谭盾，是长沙人。1999年因歌剧《马可波罗》获得格莱美作曲大奖；2001年凭借电影《卧虎藏龙》的作曲获得奥斯卡金像奖“最佳原创配乐奖”；2006年创作歌剧《秦始皇》震动西方音乐世界，基辛格评价这部歌剧“能起到像当年乒乓外交一样的作用”。

想当年，他比我们这些普通人还普通，就是因为他懂得调整思维，赋予了自己人生新的方向。

那一年，谭盾刚到美国，生活相当拮据，到了必须去街头拉小提琴卖艺赚钱的地步。不过他还是感到自己很幸运，认识了一位黑人琴手，一起争到了一个最能赚钱的好地盘——一家商业银行的门口。过了一段时日，谭盾赚到了不少卖艺钱之后，就和黑人琴手道别了。

谭盾的聪明就在这里！他知道，如果一味地在这里赚钱下去，是他事业的最坏结果（除了能得到更多的钱之外，事业将一无所获）。而如果此时跳出这个最能赚钱的好地盘，把自己能赚钱的“艺术细胞”注入大学去进修，将自己能赚钱的“艺术灵感”放飞到艺术殿堂去翱翔，则有可能获得最好的事业成就。于是，谭盾将全部时间和精力投注到提高音乐素养和琴艺之中……

十年后，谭盾又一次路过那家商业银行，发现昔日老友——黑人琴手，仍在那“最能赚钱的好地盘”拉琴。当黑人琴手看见谭盾突然出现时，很高兴地说道：“兄弟啊，你现在在哪里拉琴啊？”谭盾回答了一个很有名的音乐厅名字，黑人琴手反问道：“那家音乐厅的门前也是好地盘，也很好赚钱吗？”真是令人啼笑皆非！他哪里知道，十年后的谭盾已经是一位国际知名的音乐家，他经常在著名的音乐厅中登台献艺，而不是在门口拉琴卖艺！

我国有很多优秀的成语，如“临渊羡鱼，不如退而结网”、“磨刀不误砍柴工”等也是一种思维的调整。如果一味地钻“牛角尖”，不调整，就只有走“死胡同”。

梦想与现实也一样，在追求过程中，要经常瞧瞧手中的地图，看一下自己是否偏离了正确的方向，再给予适当的调整，这样就能成功抵达梦想的终点。

| 读后有智慧 | *Reflection wise*

火箭发射也一样，火箭发射出去之后，要让它进入预定的准确轨道位置，就需要不断地调整运行的方向；一有偏离正确轨道的危险，就得及时做出判断、选对方向，将运行的轨迹调整过来。否则，一旦火箭脱离了轨道，将失去控制，从而造成无法估量的损失。

人生也需要不断做出正确的选择，不断调整发展的方向，才能走上正确的轨道。成功人士与失败者的差别，并不只是努力工作的程度或是够不够聪明，而在于一个人是否“会”调整。不懂调整，再怎么努力都不会成功！

迂回思维

碰到问题，我们常常会采取直线方法来对待，因为我们认为两点之间直线最短，这是正向思维解决问题的方法。事实上，“横冲直撞”直线方法往往解决不了问题，因此，我提出了迂回思维。

迂回思维，也叫侧向思维，与正向思维相对，是发散思维的一种。

这种思维讲的就是，在解决问题中，我们的思考活动遇到了难以消除的障碍时，不妨谋求退避，以退为进，或绕过障碍而解决问题的思维方法。

运用迂回思维的基本特点就是避直就曲，通过拐个弯的方法，规避摆在正前方的障碍，走一条看似复杂的曲线，却可以尽快到达目的地。这是迂回思维的智慧，也是迂回思维的魅力所在。

迂回思维，常常是创新者用来解决难题的一种思考手段。迂回思维的特点是：思路灵活多变，善于联想推导，随机应变。

本书中我所讲的调整思维，其实也包含迂回思维。

[两点之间，未必直线最短]

大自然是最懂得迂回思维的。

一座小山阻断了河流前进的步伐，河流会调转头来，温柔地依附着小山坡，不动声色地拐个弯后，缓缓回流过去。

法国纪录片《微观世界》中有这样一个场景：一只屎壳郎，推着一个粪球在陡峭的山路上走着。突然，粪球插在一根植物的尖刺上，屎壳郎似乎并没有发现自己陷入了困境。推了一会儿，见没动静，于是，它便倒着

往前顶，还是不见效。又推走了周边的土块，试图从侧面使劲，但粪球依旧没有出来的迹象。忽然，它绕到粪球另一面，只轻轻一用力，咕噜——顽固的粪球从刺里出来了。

有位科学家曾做过这样一个实验：把一盆食物，放在一个未封闭的护栏前，让鸡和狗去吃。鸡很愚蠢，看见食物，只在护栏前猛扑，结果总是吃不到食物。狗却聪明，它只在护栏前站了一站，便侧身转到护栏后面，结果吃到了食物。这则故事说明在生活实践中，有很多难题看似无法解决，但如果我们采用迂回思维之术，不正面出击，而从侧面或背后出击，便可柳暗花明，迎刃而解。

记得家乡的野蚕，在吃树叶时，也有迂回的特征，当它们自下而上吃光了一片桑叶后，总会转过身去，将后方变成前方，将来路视为出路，重新出发，去寻找下一个蚕食与生存的空间，不断占据新的枝条。

转身，不只是动物的选择。

大自然就是我们的老师啊！当人走到无路可走的时候，也许迂回就是出路，就是解决问题的最好方法。

很多人都知道曹冲称象的故事。在称量技术落后的古代，一只大象的重量，谁也无法称出。小曹冲非常聪明，他避开了无大秤的正面冲突，想到了把大象装在船上，刻下船在水中的吃水线。再牵下大象，装上同样吃水线的石子。这样，就把称大象的难题转换成称同样重量的小石子。一把小秤，便把一只大象的重量称出来了，你看迂回思维多么奇妙！

央视“大家”栏目中，我国著名医学泌尿科学家吴阶平讲了一个他父亲的故事。他说，有一次，一位姓盛的人有一批大洋（银元），要从武汉运往上海。当时，长江一线匪盗猖獗，谁也不敢承接这一任务。盛某人找到吴阶平的父亲。吴父面无难色，很爽快地答应了盛某人的要求。吴父为什么敢于如此爽快应招？原来吴父是这样做的：他把那批大洋全部买成洋

油，洋油装船运输，就比直接装银元运输安全多了。

迂回思维在科学上的作用也很大。纵观世界科学发展史，一些科学奇迹的创造，往往正是通过侧向思维打开传统思维枷锁而取得的。

圆珠笔刚刚在日本造出时，困扰厂家的最大问题就是书写一阵后会因圆珠磨损而漏油，有的工程师从改进圆珠质量入手，有的则从改进油墨性能入手，但都未能解决漏油问题。东京山地笔厂的青工渡边却从四岁的小女儿把圆珠笔用到快漏油时就丢弃不用这一现象中得到启发，建议老板将笔芯做得短些，不等其漏油，油就用完了。这项“无漏油圆珠笔”的小发明，颇受顾客欢迎。

关于圆珠笔，还有这样的故事。在美国航天史上曾经出现这样的问题，宇航员在失重状态下用圆珠笔根本写不出字来，无法做完整的记录，于是，他们用了10年时间，花了120亿美元，科学家们终于发明了一种圆珠笔。这种笔适用于失重状态、身体倒立、水中、任何平面物体、摄氏零下300℃，各种情况都能正常使用。而俄罗斯人在登上太空的时候也遇到同样问题，其中一个年轻的科学家问，只要能写出字就可以吗？当然。用铅笔怎么样？这就是迂回思维，不直接地像美国人那样花费那么大时间、精力和金钱来制造一个可以写出字的圆珠笔，而是曲径通幽，从旁边另辟蹊径。

迂回思维，往往还是我们人生成功所必须采取的。

19世纪，德国有个叫亨利·谢里曼的商人。早在他幼年时就深深迷恋《荷马史诗》，并暗下决心，一旦他有了足够的收入，就投身于考古研究。

谢里曼很清楚进行考古发掘和研究是需要很多钱的，而自己的家境却十分贫寒，在现实与理想之间，没有直线可走，他想到了迂回。

于是，从12岁起，谢里曼就自己挣钱谋生，先后做过学徒、售货员、银行信差，后来在俄罗斯开了一家私人的商务办事处。

但谢里曼从未忘记过自己的理想。利用业余时间，他自修了古代希腊语，并通过穿梭于各国之间的商务活动，学会了多门欧洲语言，这些都为

日后“奇迹”的出现奠定了基础。

多年以后，谢里曼终于积攒了一大笔钱，他开始把时间和钱财都花在追求儿时的理想上。

谢里曼坚信，通过发掘，一定能够找到《伊利亚特》和《奥德赛》中所描述的城市和古战场。1870年，他开始在特洛伊挖掘。不出几年，他就发掘了九座城市，并最终挖到了两座爱琴海古城：迈锡尼和梯林斯。这样，歇业商人谢里曼就成了发现爱琴文明的第一人，其发现在世界文明史中有着重要意义。

此时，人们才明白为什么谢里曼要花费那么多时间去赚钱，因为像许多事业一样，考古研究需要大量的资金投入，也需要衣食无忧的心态。

著名的糕点企业好利来的老板罗红，与谢里曼一样，是颇懂迂回思维的。罗红的梦想并不是做企业家，而是摄影。为了实现自己的梦想，那时很拮据的他也像谢里曼一样，选择了先赚钱。

20世纪90年代初，年轻的罗红拥有了属于自己的第一台照相机。他记得它的价格是1700元。罗红知道，他不能靠着一台相机吃饭，在20世纪90年代，生存与更好地生存比精神需求来得更迫切也更实在。在更现实的世界中，他把相机暂且包起来，选择了一个与梦想迂回但与生存靠得最近的职业：糕点师。

罗红用了7年的时间将一间蛋糕店发展为一个投资1.5亿元的大型食品加工厂。在一切进入平稳之后，他重新拿起相机回归摄影。和身家亿万富豪比起来，那才是他的“光荣与梦想”。

他出生入死，深入危险地带无人区，去捕捉动物的美丽。他在镜头里与金钱豹对视，他在雪山之巅仰望飞鸟，他知道乞力马扎罗大象的哀愁，他和奔跑而来的斑马不期而遇。

在连续9次进入非洲之后，他终于知道了几点与长颈鹿“约会”，几点可以拍到角马的“演出”。他也终于知道，那是比创业更惊险刺激的行

程，心总像被奶油裹着，安稳而甜蜜。可是在周围堆满奶油蜜糖的店与厂里，他从未有过这样的感受。

他的照片被挂在北京地铁里，那些姿态轻盈眼神静谧的动物在非洲炫目的色彩中与都市里的人默默相望，有一种蛋糕一样的柔美气息与梦幻气质。

驻非某大使与夫人在地铁里看到它们，把他的作品推荐到了联合国环境规划署。2006年6月5日，联合国环境规划署为他举办了个人影展，作为在内罗毕举办的世界环境日系列纪念活动的主题活动之一。

2006年年初，他宣布让出总经理职位，把自己的身份彻底从糕点师改为摄影师。先生存再追梦，他用迂回的方式接近理想。

| 读后有智慧 | *Reflection wise*

如果说，平面上是两点之间直线最短，那么在现实生活中，更多的时候却是曲线最短。

特别是在人与人的关系及做事情的过程中，我们常常会遇到问题和麻烦，我们很难直截了当把事情做好。我们有时需要等待，有时需要合作，有时需要技巧。并不一定要硬挺、硬冲，我们可以选择有困难绕过去，也许这样做事情更加顺利。记住，善于迂回，是一种人生的成熟。

天上的飞机也不能够真的实现在两点之间直飞，我在调整思维那里讲过，飞机飞行过程中常常要调整方向，比如前面有个大气流，就只能绕过。

“临渊羡鱼，不如退而结网”，“工欲善其事，必先利其器”，既是调整思维的最好说明，同时也是对迂回思维的写照。

迂回不是退缩不前，而是为了寻找前进的有效方法，是为了“以退为进”。

大山之所以壮美，就在于它连绵起伏的迂回之美。人生其实就如那山，一样的由于迂回而美丽。

精细思维

为人处世中，人们都爱说大，比如要做个大写的人，要成大器，要做大师，企业则要做到……其实我们还需要精细思维，否则我们要的“大”，只不过是空谈。

什么是精细思维呢？精，就是更好、更优，精益求精；细，就是更加具体，更加确切，更加有条理。

精细思维，就是重细节、重过程、重具体、重落实、重质量、重效果，讲究专注地做好每一件事，在每一个细节上精益求精、力争最佳的思维意识。

应当说明，细节真的不是“细枝末节”，而是用心，用一种认真的态度和科学的精神来做事。

精细思维，就是要用心，看到细节，看到细节背后事物的内在联系，做好细节，从而成功地达到目标。

不要说做细难，其实在实际操作过程中，做细有限度，而用心无止境。因为事情做细是有标准的，不是随意定的，标准就是根据需求及自身的能力来确定，故做细是有限度的。用心则不然，要看到细节背后的东西，看到事物之间的内在联系，从而把握事物的实质及其发展规律。

【关注细节，是一种大智慧】

20世纪中期，苏联的航天飞行员加加林的名字，可以说是那个时代的一个烙印。他随同载人宇宙飞船一同遨游太空的出色表现赢得了世人的赞扬。

不过，当初在选择随同载人宇宙飞船一起遨游太空的最佳人选时，符

合条件的航天员除加加林外，还有季托夫、涅留波夫。

人们不禁要问，加加林究竟以什么样的优势赢得了决策者的青睐呢？原因很简单，与其他优秀的航天员相比，加加林在进入宇宙飞船之前，他轻轻地脱下了自己的鞋子，只穿着袜子进入了座舱。就是这个在很多人看来微不足道的举动一下子打动了决策人员。这个细节凸显了他平时追求完美的习惯，而且还感受到了他对宇宙飞船的无比珍爱。要知道，他对宇宙飞船的珍爱实际上就是对我们这些设计人员的尊敬，同时也是对航天事业的热爱。

加加林那一举动虽小，但绝不是偶然，而是其长期以来对细节重视的必然结果，也正是这种长期以来对细节的重视为其赢得了必然的伟大成就。

所有看似偶然的幸运其实都是长期积累的必然结果。勿以善小而不为，勿以恶小而为之，这是古人从无数人的经历中用鲜血和生命总结出来的教训。

在英国民间流传着这样一首歌谣：

缺了一枚铁钉，掉了一只马掌
掉了一只马掌，失去一匹战马
失去一匹战马，损了一位骑兵
损了一位骑兵，丢了一次战斗
丢了一次战斗，输掉一场战役
输掉一场战役，毁了一个王朝

这首歌谣反映的是战场上一个真实事件。

那是在1485年，当时的英国国王到波斯沃斯征讨与自己争夺王位的里

奇蒙德伯爵。

决战开始的前一天，国王责令全军将士都要严整军容，并且要把所有的战斗工具调整到最好的状态，比如，确保足够的盾牌和长矛数量，使自己的钢刀更加锋利，以及使自己的战马更加勇往直前等。一位叫做杰克的毛头小伙子在这场战役中担任国王的御用马夫。他牵着国王最钟爱的战马来到了铁匠铺里，要求铁匠为这匹屡建奇功的战马钉上马掌。

由于最近战事频繁，铁匠铺的生意很红火，铁匠对这个年轻的马夫有些怠慢。身为国王的马夫，杰克当然容不得对方的这种轻视态度，于是他端着架子对铁匠说：“你知道这匹马的主人是谁吗？你知道这匹战马将要立下怎样的战功吗？告诉你，这可是国王的战马，明天国王就要骑着它打败里奇蒙德伯爵。”铁匠再也不敢怠慢眼前的小马夫了，他把马牵到棚子里开始为马钉马掌。

钉马掌的工作其实很简单，而且铁匠的技艺还相当的高。但是这次，就在为国王的御用战马钉马掌的这一刻，他却感到了为难，原来他手中的铁片不够了。于是他告诉马夫需要等一会儿，自己要到仓库中寻找一些能用于钉马掌的铁片。可是马夫杰克却很不耐烦，他说：“我可没有那么多时间等你，里奇蒙德伯爵率领的军队正在一步一步地向我们逼近，耽误了战斗，无论你还是我都承担不起责任。”看到铁匠愁眉苦脸的样子，他又说：“你可以随便找其他一些东西来代替那种铁片嘛。难道在你偌大个铁匠铺里就找不到这样一些东西吗？”杰克的话提醒了铁匠，他找到一根铁条，当铁条被横截之后，正好可以当成铁片用。

铁匠将这些铁片一一钉在了战马的脚掌上，可是当他钉完第三个马掌的时候，他发现又有新问题出现了——这一次是钉马掌用的钉子用完了，这不能怪铁匠储备的东西不够丰富，实在是战争中需要用的铁制工具太多

了。铁匠只好再请求马夫等一会儿，等自己砸好铁钉再把马掌钉好。马夫杰克实在是等不及了，让铁匠再凑合凑合算了，铁匠告诉他恐怕不牢固，但马夫坚持不愿意再等了。这匹战马就这样带着一个缺少了钉子的马掌离开铁匠铺，载着国王冲到了战斗的最前沿。

最后的结果就如同那首歌谣唱的那样，国王在骑着战马冲锋的时候，没有钉牢的马掌忽然掉落，战马随即翻倒，国王滚下马鞍被伯爵的士兵活活擒住，这场战役以国王的彻底失败而告终。

千里之堤，溃于蚁穴。一个庞大的王朝，就这样毁于一根铁钉上。因此，我们在做事中，千万要留心细节，不可随便。小细节，大智慧，细节中常蕴含奇迹。

有一次，朋友向我出了一道考题：假如白糖每斤的价格为0.84元，火柴每盒的价格为0.02元。那么，请问，现在给你0.84元，你能不能用它买到1斤白糖和2盒火柴。

我一看，愣住了，这怎么可能呢？虽然我不是学经济的，但市场遵循的是等价交换的原则，俗话说：“一分钱一分货。”世界上哪有这么好的事，少花钱，想多买东西。我说：“你这是跟我玩脑筋急转弯吧。”“不是脑筋急转弯，这是一家公司面试的题目，据说答上来年薪百万。”朋友解释说。“这怎么可能呢？”我感到很吃惊，看来我只有拿几千的头脑。此时，我看了朋友一眼，只见他诡秘地一笑：“这个世界上，一切都有可能，只有想不到，没有做不到。”“别吹牛了，那你说该怎么买？”“Use your head！”

说实在的，我现在是多么迫不及待地想知道方法，便说：“别绕弯子了，赶快告诉我吧。”“你这么懒得动脑筋，我不能告诉你。”“通货膨胀时就能买到。”我答道。朋友一听，大笑着说：“笨蛋，你又不想想，通货膨胀时，货币贬值，钱不值钱。”我突然觉得自己太没智商了，急忙说：“当

商品，也就是白糖和火柴供大于求时，就能买到。”朋友又笑道：“傻帽，题目中不是说好它们的价格了吗？”“那我真的想不出来。你还是告诉我怎么买吧。”这时，朋友终于告诉我：“其实答案很简单，就是分10次在10个不同的地方，每次只买一两，8分4厘，根据四舍五入的原则，你每次就能省出0.004元，10次就是0.04元，恰好能买两盒火柴。”当然，这只是理论上的问题，却说明了一个深刻的道理。

几年前曾读过这样一个招聘故事，至今仍记忆犹新，觉得故事对当今的人依然会有启发。

某公司招聘一名采购员，经过几轮测试后，只留下了3名优胜者，分别是甲、乙、丙。最后一轮测试，老总亲自把关面试提出了几个问题，每个人的回答都独具特色，非常令人满意。

面试的最后一道题是笔试题，题目是：公司要是派你到某工厂采购4 999个信封，你会向公司申请多少资金？

没过多久，大家都高兴地交了答卷。

甲的答案是430元。老总问：“你是怎么计算的呢？”

“就当采购5 000个信封计算，可能是要400元，其他杂费就算30元吧！”甲对答如流。

老总二话没说，又问乙，乙的答案是415元。

乙解释说：“假设5 000个信封，大概需要400元，另外可能需用15元。”

老总还是没表态，最后拿起了丙的答卷，见上面写的是419.42元，仍然要求丙解释一下答案。

丙说：“信封每个8分钱，4 999个是399.92元。从公司到某工厂，乘车来回票价10元。午餐费5元。从工厂到汽车站有一里半路，需要请一辆三轮车搬信封，需要花费4.5元。因此，最后总费用为419.42元。”

老总终于露出了笑容，让丙第二天来上班。

| 读后有智慧 | *Reflection wise*

凡事不可不认真，认真是人生的一种心态，天下大事必做于细，小举能赢得大成就。

很多人在忙忙碌碌中度日，都很容易犯下忽略细节的错误。我们总觉得人生何其漫长、追求的事业何其伟大，“成大事者不必拘小节”。可是我们却没有意识到，任何伟大事业的成功都是由无数个不起眼的细节积累而成的。不注重细节的观念使得我们无数次与成功失之交臂。

因此，我们千万不要忽视生活中的小事情。《诵戒序》上说：“勿轻小过，以为无殃；水滴虽微，渐盈大器。”全国劳动模范李素丽说：“认真做事只是把事情做对，用心做事才能把事情做好。”惠普创始人戴维·帕卡德说：“小事成就大事，细节成就完美。”

放弃思维

所谓放弃思维，就是说由于一些非主观因素及个人条件的限制，使得人们即使多么努力和坚持，也无法达成自己的预期，在做事过程中，一旦有所觉悟，就要勇敢、果断地放弃盲目的坚持或者是放弃一些错误的方式方法。

具体一点，放弃思维可以从几个方面来理解，目标多了就要学会放弃，人不是三头六臂，难以在同一时间内做太多的事情，实现太多的目标；有的事受自身条件和时代的局限，客观上就不可能，要明智地放弃；有很多时候，人们选择要做的事就是不正确的，所谓做正确的事比正确地做事重要，所以要放弃；在做事过程中，很多时候人们是错在方式方法上或者说是错在战术上，此时放弃错误的、选择正确的做法才能把事情圆满解决。

放弃思维是人生的一种大智慧，放不下手中的沙子，就永远也拾不起来地下的黄金。执著并不是人们将整个世界抓在手里，而是当执著于一种东西时同时便选择了放弃另一种东西，执著的前提是知道要选择什么与放弃什么。

天地之间放弃与获取是矛盾的统一体，弃取相互依存，相互制约。当人们放弃的同时就会有新的发现、新的转机，于是，也就真正懂得了“塞翁失马”、“失之东隅，收之桑榆”的真谛。

〔放弃是为了新的拥有〕

很久以前，一个人请教智者。智者带他到一条由五彩石铺就的小路，给他一个背篓，要他把小路上他喜欢的石头捡进背篓里。此人无论什么颜色的石头都一一捡进去，终于，他双肩沉重得支持不住，一跤跌倒。智者见状，让他把最喜欢的石头留下，其余的统统扔掉。这样一来，他顿感轻

松无比，很快抵达尽头。虽然他放弃了五彩斑斓的石头，但他获得了轻松、愉快的心情，并取得了成功。

因此我们应懂得放弃思维，学会放弃。不要舍不得放弃，放弃只是让我们失去不该拥有的东西，而去收获属于自己的东西。对于智者而言，放弃是为了新的拥有。

记得曾经看过这样一个寓言故事：有两条河流从源头出发，相约流向大海。它们穿过山涧，来到了沙漠的边缘。一条河流说：“我一定要流过去。”另一条则说：“不如回去再辟新径吧。如果继续前进，我们可能走不出沙漠就干涸了。”结果一条河流继续前进，干涸在沙漠里；另一条回到源头，再辟新径，最终流向了大海。第二条河流就是因为放弃而获得了新生。

诚然，放弃可能是痛苦的，但是你的每次放弃都将无愧于自我，学会了放弃你才能够向成功的彼岸迈进。

在这方面有很多人为我们做出了榜样。第二次世界大战期间，克里克在英国海军部从事水雷研究工作，为战争的胜利立下了汗马功劳。但是，在战争结束后，当时物理界刚刚经历了相对论和量子力学两场伟大的革命，物理学已经进入了常规发展阶段。克里克敏锐地意识到，在物理学领域，短时间内很难做出大的成就来。而生物学相对来说，还是一个有待开垦的广阔领域。在这种情况下，克里克果断地放弃了自己熟悉的物理学领域，毅然转过身来投入生物遗传学的研究工作中。后来，通过不懈的努力，克里克与另两位生物学家共同发现了DNA双螺旋结构，于1962年同获诺贝尔生理医学奖，成为当代最伟大的生物学家之一。

1928年，当英国首富威斯敏斯特公爵第一次和可可·夏奈尔用餐后，公爵便爱上了她。他随即展开的追求攻势是任何女人都无法抵挡的——每天夏奈尔都能收到一份别出心裁的礼物，有时是一篮来自苏格兰的鲜花，

有时则是一枚天价的古董胸针。如果夏奈尔愿意嫁给公爵，她不仅可以得到公爵夫人的称号，而且，她将成为欧洲最富有的女性之一。

但是，经过6年的缠绵后，当公爵夫人头衔有可能限制夏奈尔发展自己的时装帝国时，夏奈尔最终还是放弃了这段感情，因为“有成堆的公爵夫人，但是，可可·夏奈尔只有一个”。历史庆幸于这个决定，否则，世界上就没有Channel这个令无数女人心动的品牌了！

在这里，并不是要用事业否定爱情，当然，也不能用爱情否定事业。谁都知道，真正的成功是事业、爱情和家庭的成功。再者，这位公爵与可可·夏奈尔之间是不是真爱，也难以定论。于此，关键的问题是，当人们在追求成功时，往往会面对众多诱惑。这时，一定要学会说“不”，像草木一样，春天的花朵固然美丽，但只有舍弃了，才会有秋天的硕果。

还有这样一个例子。在美国旧金山有一家知名的芭蕾舞团，一位记者曾去采访剧团的首席女芭蕾舞星，当记者问：“您最喜爱的食物是什么？”这位美丽动人的舞蹈家兴奋地回答：“冰淇淋圣代！”

记者对这个答案颇感惊讶，因为这种甜食含有很多的热量，吃多了会刺激体重的增加，这对舞蹈演员可是致命的打击啊！不过，记者也纳闷，这位舞星的身材与体型都很棒，看上去体重并没有增加的趋势，于是又继续问道：“那您隔多久会让自己放纵一次？”

女舞蹈家的回答是：“我至少有15年没有尝过那种美妙的滋味了！”

工作中，类似冰淇淋的美味、公爵夫人的头衔这样的诱惑也是无处不在的。比如一家公司开出更高的薪水，让你离开已经服务近十年的公司，或者是一份唾手可得的私利，只是需要损失一点团体的利益——有时，这些诱惑会非常让人心动！

但无论如何，为了心中的目标，为了那个更美好的收获，应该明智地选择放弃。

古今中外有许多人的成功都是建立在放弃基础上的，鲁迅弃医从文，才有了今天的《孔乙己》；凡·高拒绝做传教士而做了画家，才有了今天的《向日葵》；比尔·盖茨放弃了在哈佛大学深造的机会，投身商海，才有了今天的微软公司……正是他们学会放弃才能成功地驾驭人生，取得成功。是啊，这正如一位哲学家说过的：有时放弃并不意味着失败，而是对生命的过滤，对心灵的洗礼，对自己的重新认识。

作家刘墉在《攀上心中的巅峰》一书中写道：“抱负！抱负！你要拥抱美好的未来，就得先‘背负’重责大任。舍得！舍得！你要得到成功，就得先‘割舍’许多眼前美好的东西。”

曾经读过这样一则寓言，小猫和老猫在河边钓鱼，可小猫放下鱼竿一会儿捉蜻蜓，一会儿抓蝴蝶，结果一条也没钓着；老猫则一心一意，拒绝了美丽的蝴蝶与蜻蜓，结果钓到了很多鱼。其实所有伟大的成功人士都知道什么对于自己来说是最重要的，什么是自己必须舍弃的。

低头思维

人们常说“抬头看路，埋头拉车。”这“埋头”就是低头。也有人说：“昂首低头都是智。”

确实，人昂起头，广阔的远景和深邃的高天才能扑入眼帘。

昂起头，其实是要好好用一用双眼，并不是让下巴骨仰着。下巴骨仰着那不是“昂首”，而是“自大、自傲”。

在现实生活中，只会昂首还不够，还应懂得低头思维。生活中，很多地方，很多时候都需要低头思维。

面对屋檐，低头是给自己出路；面对错误，低头是改正自己缺点和不足的好时机；面对重压，低头是为了重新昂首；面对法律，低头是为了不落入那个困人的框子。

低头，实际是一种低调做人的思维。在我们每个人的周围，都有这样两种人，一种是经常“低头”的人，一种是经常“仰头”的人。只要稍做对比，就会发现，那些人缘好、事业顺、进步快的人，往往都是懂得低头思维的人。

〔赢在能低头〕

地低成海，人低成王。韩信低下头颅，忍了一时的胯下之辱，日后他成为赫赫有名的大将。做人一定要学会弯腰，否则将一事无成。

古今中外，教育人们要懂得低头思维的故事还真不少。

耶稣带着他的门徒彼得远行，途中发现一块破烂的马蹄铁，他让彼得捡起来。彼得懒得弯腰，假装没听见。耶稣没说什么，就自己弯腰捡起马蹄铁，用它从铁匠那儿换来3文钱，并用这3文钱买了18颗樱桃。出了城，

二人继续前行，经过的全是茫茫的荒野。耶稣猜到彼得渴得不行，就让藏于袖中的樱桃悄悄地掉出一颗。彼得见了，赶紧捡起来吃。耶稣边走边丢，彼得也就狼狈地弯了18次腰。于是，耶稣笑着对他说：“要是你刚才弯一次腰，就不会在后来没完没了地弯腰。小事不干，将在更小的事上操劳。”

这是文学家歌德夫在他的叙事谣曲中讲的一个故事，明明是瑰丽的“宝石”，然而，许多人因弯腰累却视而不见，结果落得像这位彼得一样的下场。

还有一个故事，更加意味深长。

在离我们不远的日本，在2002年也发生了一件有趣的事，让我们深思不已。

这是一件关于机器人比赛的事情。

众所周知，机器人的设计在日本非常普及，许多人都喜欢设计各种机器人，而且日本几乎每年都举行机器人比赛。

2002年，全日本中学生的机器人障碍赛受到人们的空前关注，最后的决赛共有19名选手参加。此次机器人大赛规定，机器人的重量不能超过16千克，身高统一在30厘米，身体各部位可以随设计者的爱好自由活动，弯曲折叠不限，有特殊绝技的可适当加分。

比赛有爬坡，过河，穿越树林……一共37道障碍，总长9千米，最先到达终点者就可荣获冠军。

比赛开始，19名机器人昂首挺胸，带着创造者的激情，大步向前。

此次比赛虽然是中学生的比赛，但科技含量却是相当高的，有的机器人身上安装了激光电子眼雷达系统，有的安装了最佳目标路线锁定器，还有清除路障等功能，许多尖端技术被体现得淋漓尽致。

经过激烈角逐，最终夺得第一名的机器人出乎人们的意料，因为它并非科技含量最高的机器人，而是貌不惊人、特点不突出的一个机器人，设计者叫野森，只有14岁。野森的机器人，其科技含量是所有参赛选手中最

低的，然而在穿越障碍中，它却跑出了最好成绩。

原来他的机器人是能弯腰低头的。在两个小时的障碍赛中，有些障碍物会将机器人的头部挡住，机器人不得不绕行，而野森的机器人却能弯下腰，低下头，钻过去。

野森设计机器人的理念对人们有很大的启发。诚然，昂首奋勇精神值得赞许，可不懂得适时低头的人在人生道路上不知要吃多少亏。

面对100多米宽的河流，两个人打赌，说谁要是游不到对岸，就不是男人。眼看水流湍急的河面，其中一个人改变了主意，说自己服输。另一个人听了，哈哈大笑地说：“真是个胆小鬼，看我的吧。”那位低头认输的人说，现在水流很快，游到对岸会很危险。但另一个人不听，转眼间就游到了河心。这时，一个浪头打过来，他在河中消失得无影无踪。第二天，他的尸体在下游被人发现。

这个人死得多不值呀。如果当时能低头，就不会送掉自己的性命。在对手低头的情况下，其实他已经没有必要下水了，因为此时没有外在力量强迫他非前行不可，但他受制于自己争强好胜的心理。其实，他不是死于河中，而是败在自己不懂得低头的逞强上。

有人问古希腊哲学家苏格拉底：“你是天下最有学问的人，那么你说天与地之间的高度是多少？”苏格拉底毫不迟疑地回答：“三尺。”那人笑了：“先生，除了婴儿之外，我们每个人都有五六尺高，如果天与地之间只有三尺，那不是把苍穹都戳破了？”苏格拉底也笑了：“是啊，凡是高度超过三尺的人，如果想立于天地之间，就要懂得低下头来。”

印度的孟买佛学院是世界上最著名的佛学院之一，建筑辉煌，历史悠久，培养出了许多著名学者。在孟买佛学院，有一个细节是别的佛学院所没有的。所有进入这里的人出来时都无一例外地承认，这个细节让他们受益无穷。孟买佛学院在大门的一侧又开了一个仅1.5米高0.4米宽的

小门，所有的人都能轻易进入，只要他弯腰。可是，所有刚进佛学院的人都感到纳闷，宏大的佛学院有巍峨的大门可以堂皇地进入，还开这个小门做什么？

每个新学年，教师都会让新来的学生从小门进出一次，每个人都只能弯腰侧身进出。这正是孟买佛学院给她的学生上的第一堂课。教师说，大门能够让一个人很体面、很有风度地出入，自然方便。但是在我们的人生中，所有要出入的地方并不都有着宽阔的大门，而且有的大门并不让人随便出入。很多时候，在很多地方，你只有弯腰和侧身，暂时放下骄傲和尊贵，才能够出入。否则，你就只能被挡在院墙之外。

孟买佛学院给她的学生上的第一堂课，就是传授给学生们低调做人的思维。在通往成功和幸福的人生路上，迎接你的人生之“门”不会总是一扇扇宽阔、敞开的大门，任何人都不可能一路畅通无阻地走下去。在执著努力的人生途中，别忘了在适当的时候低头、弯腰和侧身，否则你会碰壁，甚至永远也无法踏入成功和幸福之门。

| 读后有智慧 | *Reflection wise*

确实，生活中离不开低头思维。

在屋檐下低头，是给现在的自己出路，更是为了日后更好地崛起。能低者，方能高；能屈者，方能伸；能柔者，方能刚；能退者，方能进。这是人生的辩证法。犯错时低头，是改正自己缺点和不足的好时机。人生在世，谁能无过？错误是对别人的伤害，只有低头才能弥补。低头不是屈辱，而是应该付出的代价。廉颇向蔺相如低头，不但没有人笑话，反而传为美谈。很多的矛盾和纠葛，也不是在硬碰硬中解决，而是在低头中化解的。

压力小时低头是为了重新昂首。这就如山崖挺立的雪松，在生命的冬天，当雪积到一定程度时，它会弯曲一下自己那富有弹性的枝干，让雪滑落下去；当寒雪连续施暴时，它会不厌烦地“弯曲自己”。最后，它胜利了！它以“低头”的智慧与策略，赶走生命的严冬，迎来春天。

准备思维

在成功之前做准备，在做事之前，都要做最好的准备和最坏的打算。最好的准备是为了取得最大的成功，最坏的打算也是为了承受意外的结果，不至于让自己一蹶不振。这就是准备思维。

“机遇”也很重要。很多人把自己的不成功归结为机遇的不公平。其实在读书时每个人都差不多，而毕业走上社会以后，为什么有那么大的差别？我们再来反思一下，难道每一个机遇都公平吗？机遇肯定是不公平的，机遇肯定只给那些有准备的人。

俗话说：不打无准备之仗。拿破仑·希尔说：“一个善做准备的人，是距成功最近的人。”

[没有准备，别去抓机会]

人们在很多条件还不成熟时，不要急于崭露头角，只有一步一步地打好基础，一点一点地积累才智，厚积一定会薄发。为了以后的人生光彩夺目，面对时代的挑战，应静心地准备好精神的食粮。

柏林爱乐乐团向来拥有“世界第一交响乐团”的美誉，而它的首席指挥也素有“世界第一指挥”之称。

不幸的是，就在1989年，柏林爱乐乐团首席指挥赫伯特·冯·卡拉扬突然与世长辞。

赫伯特的逝世，无疑是柏林爱乐乐团的巨大损失。团不可一日无“主”，柏林爱乐乐团决定聘请英国著名指挥家西蒙·拉特尔担任首席指

挥。当拉特尔接到柏林爱乐乐团的聘任书时，既异常兴奋，也格外惊讶。众所周知，柏林爱乐乐团首席指挥的位置几乎是所有指挥家所向往的。

然而，在短暂的兴奋过后，拉特尔却拒绝了柏林爱乐乐团的邀请。他对前来送聘书的负责人说：“柏林爱乐乐团是以演奏古典音乐而深受世人推崇的，可现在我对于古典音乐这门神圣艺术的理解还不够透彻，假如我接受你们的邀请，恐怕难以让柏林爱乐乐团迈上一个更高的阶梯，相反还会起到阻碍作用。”

由于拉特尔的执意拒绝，柏林爱乐乐团只好请了另一位著名的指挥家克劳迪奥·拉巴多做首席指挥。

许多人对拉特尔的拒绝无法理解，有些英国人认为拉特尔不敢接受挑战，丢了英国人的脸。对此，英国的《太阳报》上还发表了一篇文章，标题是《拉特尔没能为英国人民带来荣誉》。

可拉特尔一点也不介意。他说：“面对再好的机会，如果你没有能力把握，那么最好还是放弃。”其实，成功的机会是很多的。放弃的是一次机会，但不放弃的是长久的努力。从此以后，拉特尔默默地钻研古典音乐。经过十年的努力，拉特尔以对古典音乐的不懈追求、透彻的理解和精湛的指挥，使表演一次次取得了成功，令听众倾倒。

更令人欣喜的是，他也再一次得到了柏林爱乐乐团的青睐。就在卡拉扬的继任者拉巴多光荣退休之后，拉特尔再一次接到柏林爱乐乐团的邀请。

这一回，拉特尔既没有丝毫惊讶，也没有丝毫犹豫，而是毅然接受了邀请。他说：“我现在准备好了，我有信心把柏林爱乐乐团带到一个新的高度了。”

拉特尔自信地登上了“世界第一指挥”的宝座。他果然不食其言，以自己出色的指挥带领柏林爱乐乐团创造了音乐史上一个又一个奇迹，带领柏林爱乐乐团迎来了一次又一次辉煌。他不仅成为柏林爱乐乐团的

骄傲，也成为全英国人的骄傲。2002年6月，在一次演出之后，在场的英国首相布莱尔对拉特尔说：“你的两次选择都是无比正确的，你是英国人的骄傲。”

生活中，我们总是渴望有机会去证明自己，渴望机遇对自己的垂青。无疑，机会是重要的，只有抓住机遇，才能获得成功。

事实上并非所有的机会我们都要去争取，去抓住。如果我们的能力还不够，就应当放弃，就像拉特尔一样。俗话说得好，“打铁需要自身硬”，“没有金刚钻，就别揽瓷器活儿”。如果没有做好充分的准备，没有成功的把握，就坚持“不打无准备之仗”。因为你没有能力将机遇把握住，没有能力将机遇转化为成功的契机，就像你还没有达到登台表演的水平，却突然给你一个舞台让你上去表演，那么你很难演好，甚至注定要演砸。

这时候，我们不妨明智地放弃机会，像拉特尔一样，默默地去努力，使自己由沙粒历练成珍珠——具备一定的资格和能力，等到下一次机遇来临时再抓住它，这样才会更加顺利地实现自己的理想。

记住，我们身边不是没有机会，很多时候是我们缺乏抓住机会的能力。无怪乎，有人风趣地说，有的人不是因为饥饿死掉的，而是被天上掉下的馅饼砸死的。

毛竹在最初的5年里，你几乎观察不到它的生长，即使生存环境十分理想也如此。

但是，只要5年一过，它就会像被施了魔法一样，开始以每天两英尺（1英尺约合0.3米）的速度生长，并在6个星期内长到90英尺的高度。

当然，这个世界上是没有魔法的，毛竹的快速生长所依赖的是它那长达几英里的根系。其实，早先看上去默默无闻的它一直都在悄悄地壮大它的根系，它用5年的时间武装了自己，最终创造了生物界的神话。

| 读后有智慧 | *Reflection wise*

要想成功都需要准备，有了准备，我们才能得到那山重水复之后的柳暗花明。这个世界上有太多的准备需要礼赞：梅斗霜雪，独立寒枝，那是在准备迎接春天；雨声潇潇，花木入梦，那是在准备迎接晨曦；孤云出岫，一无所系，那是在准备冲击大海；虎行似病，鹰立如睡，那是在准备出击。

每个人都是钻石，都准备着经过打磨后熠熠生辉；每个人都是巨轮，都停泊在港湾经过休整后准备远航理想彼岸；每个人都是雄鹰，都栖息在山崖上经过积蓄后准备展翅蔚蓝的天空。

留余思维

留余思维，简单地说，是我们在说话办事当中，要懂得给自己给他人留有余地的思维。

现代社会复杂多变，只有留有余地才能为成功多辟几条道路，给生活空间的拓展留下希望和生机。不留有余地，到关键时自己会无路可走。

从为人处世上说，留有余地是一种智慧，小不忍则乱大谋，吃亏也智慧，开前门勿忘启后门；从哲学上说，绝对化意味着谬误；从宗教上说，堵塞别人的生路意味着自断退路，帮助他人等于帮助自己；从环境上说，破坏原生态及平衡者必将自食其果；从经济上说，预算和计划都要留有余地，应考虑弹性要求；从军事上说，除非你是百兽之王，否则，休想占有整个森林；从法学上说，凡规则皆有例外，恶法非法，所以法外有情；从政治上说，绝对的权力导致绝对的腐败，绝对的腐败必然导致彻底的失败。

当然，留有余地并不是畏缩不前，在必要的时候我们也要有“破釜沉舟”的勇气和魄力。只有奋斗了，余地才能发挥作用。

[凡事留有余地]

“世界500强”企业的战略顾问迈克尔·波特在阐述生存战略时，曾讲过一个关于印第安部落的寓言故事。

加拿大东部拉布拉多半岛的原住民地区活跃着几支部落，他们均以狩猎为生。经过长时间的生存博弈之后，最后只剩下一支印第安部落得以存留。这支部落成为幸存者的原因令人匪夷所思：其他部落在狩猎之前，都会总结过去的成功经验，然后选择最可能获取猎物的方向全力出击；而这

支印第安部落却以一种文明人看来十分可笑的方法进行决策，他们请巫师作法，在仪式上燃焚鹿骨，然后根据鹿骨上的纹路确定寻找猎物应去的方向。通过竞争留存下来的强者却是焚烧鹿骨和巫师作法的那个印第安部落，而看似准备充分的部落最终销声匿迹，这到底是什么原因呢？

这个故事的重点不在于科学与迷信之间，而在于几个部落的生存战略。

按照通常的做法，如果头一天满载而归，那么第二天就再到那个地方去狩猎，应当是很科学的狩猎方法，而且在一定时间内，他们的生产可能出现快速增长。但从一个较长的时间来看，这其实是在缺乏“系统思考”、掠夺性利用资源的情况下取得的，其增长的曲线明显呈抛物线状——迅速到达顶点后迅速地下滑。

这就是那些部落灭亡的根本原因，因为他们过分看重他们以往取得的成果，就会陷入因滥用猎物资源而使之耗竭的危险之中。

还有一则寓言，说一只狼发现山脚下有一个洞，各种动物都由此通过。狼非常高兴，它堵上洞的另一端，单等动物们来送死。这天来了一只老虎，狼吓坏了，拔腿就跑。由于没有出口，无法逃脱，最终被老虎吃掉。

狼的教训在于它没有给其他动物留有余地，从而断送了自己。

韩非在《说林·下篇》中写过这样一段话：“桓赫曰：‘刻削之道，鼻莫如大，目莫如小。鼻大可小，小不可大也；目小可大，大不可小也。’举事亦然，为其不可复也，则事寡败也。”

这段话讲的是工艺木雕的要领，首先在于鼻子最好大一点，眼睛最好小一点，鼻子雕刻大了，还可以改小，如果一开始便把鼻子雕刻小了，就没有办法补救了。雕刻眼睛也一样，初刻时眼睛要小，小了还可加大。如果刚开始雕刻时，就把眼睛弄得很大，后面就无法缩小了。做事也一样，凡事要留有余地。做到这一点，失败才会很少。

简言之，雕刻之道，就是留有余地。留有余地，才能做到均衡、对

称、和谐。在这一点上，就连我们身上的五官布局，也都留有相应的余地。双眼的布排与眉毛的错落，耳朵生长于头颅两侧，大小高低不差。再来看四肢、五官、七窍，也都分布得非常均匀。

留有余地，才能做到进退从容、屈伸任意。有句谚语也说：“留得肥大能改小，惟愁脊薄难复肥。”“内距宜小不宜大，切记雕刻是减法。”做人也是同样的道理，大家都说：“适当的距离是一种美。”人与人之间，保持适当的距离，才能避免摩擦和纠纷。

因此，在人际往来中，话不可说满，事不能做绝，这才有足够的回旋空间。人们常说天无绝人之路，就是说连上天都会为每个人留有转机，留有选择的余地。

闽南话中有一句俗语说的是：“人情留一线，日后好相见。”言下之意是与人相处，凡事不能做绝，则以后不管在什么场合见面，都不会感到难堪尴尬。

一般性的讲话都需要留有余地，批评人更需要讲艺术，这也是给人留下改过自新的机会。而表扬人时留有余地，便是给人留下继续进取的动力。

中国历史上，有不少古人是很懂留有余地的。

越王勾践被吴所败，沦为吴王马夫。他没有自刎没有投江，做了个似乎不够有气节的决定：甘为人奴。但他不是沉沦，而是给自己留下了余地。因为留有余地，勾践演绎了“苦心人，天不负，卧薪尝胆，三千越甲可吞吴”的传奇。

《三国演义》里的诸葛亮最善于给他人特别是给敌人留有余地。

赤壁之战中，他明知关羽因义气会放走曹操，却仍派他去华容道堵截曹操，其主要目的就是为了给曹操留有余地，从而形成三国鼎立的局面。如果真的除掉曹操，刘备也会很快被孙权灭掉，失去生存的余地。

这就是诸葛亮的艺术和智慧。

当然，历史上也有不懂留余思维的。

大泽乡遇雨，众人不能按期到达指定地点。严刑苛法不容有违，法令当斩。陈胜、吴广揭竿而起，中国历史上第一次大规模的农民起义星火燎原，秦朝统治风雨飘摇。这是因为统治者的穷奢极欲，没有为人民留下生存的余地。

垓下之战，项羽兵败，经奋勇拼搏，杀出了重围。此时，长风破空，残阳如血，一声凄烈的马嘶划破一望无垠的寂寞苍穹。“虞兮虞兮奈若何？”剑锋一转，结束了一个顶天立地的生命。项羽本可东山再起，可他没有给自己留下余地，于是才演绎了“霸王别姬”的悲剧。

留有余地，才能成功创造驰骋的空间。留有余地就是“三思而后行”，留有余地就是“留得青山在，不怕没柴烧”，留有余地就是“枝上柳绵吹又少，天涯何处无芳草”，留有余地就是“一颗红心，两手准备”，留有余地就是“中庸”之道，留有余地就是“大丈夫能屈能伸”。

书法家与画家进行创作，一般都会“留白”，编辑进行版式设计，一般也都会“留白”。留白，就是留余地，为的是给观赏者、给读者留有思考与想象的空间。

计算机的档案资料也需要备份，以防病毒攻击系统瘫痪，操作不当丢失。

建筑楼群，要留出一些空地给绿树与阳光，给花草与空气。当然，房屋的钥匙要多备一把，以防遗失而进家门麻烦。

工人们铺筑路面时，每到一定的距离，就要留下一条名为缩水线的“余地”，来防止路面发生膨胀而破裂。高速公路，每过一段里程，也都在路边留出一块“余地”，供出问题的车辆应急停靠检修。因此，再狭窄的公路，也须留有错车的位置。

工作，也要留有休息的余地。甚至高考升学填报志愿，也要留有“第二志愿”的余地，要留有服从调剂的余地。弹琴唱歌，余音绕梁；赠人鲜花，手留余香。流水有回旋的余地，才能减少灾害；江河有涨落的余地，

才不致泛滥成灾。

此外，还有一点非常重要，不管是土地资源、水资源，还是其他资源，都是有限的，甚至是永远无法再生的，如果我们只知道盲目地开发、拼命地掠夺、无节制地浪费、大肆地消耗，不考虑后果，那么这种生存方式将会使子孙后代遭受灾难。

众所周知，在自然界中的动物兔子也懂得狡兔三窟，留有逃生的余地。得势不忘失势，才会有后退的余地。强盛而不忘衰败，才能富有而不致破落。

对人来说，更是如此。家有余粮，日子好过；日有余用，生活安稳。

对大自然，退耕还林，是给树木留一份苍翠的余地；保护森林，是给自然留一份和谐的余地；保护湿地，是给水禽留一份生存的余地。

| 读后有智慧 | *Reflection wise*

天空说：给白云留一个自由畅翔的空间，我能够更加高远。

月亮说：给星星留一个任意闪烁的空间，我的世界不再孤独。

人们说：凡事留有余地，给别人留条退路，也给自己开一扇窗。

老虎扑食要先退一步，这样才能用此小小缓冲奋力一跃。留有余地，就是增强生命的韧性。

生活中，时时刻刻，我们都应该学会凡事留有余地。当我们与朋友发生争执的时候，不必要马上争出个你胜我负，逞一时之快，那样只会变得两败俱伤。不计后果，就会自食恶果；不想退路，就会走投无路。哲人说：忍一时风平浪静，退一步海阔天空；数学家说：一把钥匙不能开所有的锁，一种方法不能解决所有的问题；猎人说：我们这行最忌讳的就是在一个地方设满圈套与陷阱；工程师说：一间屋子除了一扇大门外，至少得有一扇后门或窗户。

弹性思维

所谓弹性思维，指思维主体意识的辐射能力与整合能力，人类自身的个性状态、环境条件的不同影响，反映对象的特殊刺激，使人类思维具有本质的辐射性与整合性。这个概念可能有点抽象，通俗地说，就是人们根据生活与工作中遇到的实际情况，随机应变，及时调整原来的计划的一种思维方式，为的是我们能更好地工作，更好地生活。

弹性思维的显著特点就是头脑灵、思想开放、计划长远，而不是僵化，目光短浅。

对待工作，我们要热爱，也须全力以赴地工作。但是，也应懂得弹性，不能忽视生活，特别是忽视自己的健康。给自己预留弹性，生命才会更有力度。

〔懂得弹性，工作高效，生活幸福〕

人生就像弓弦，弦拉得太紧，就会断掉。真正地全力以赴，并不是否认张弛有度，而是恰恰相反。“张”当然是全力以赴，弛并不是懈怠，为张而弛，有目的的“弛”也是“张”，是另一种形式的全力以赴。

阵发性的努力不是张弛的度，就如烧水，烧到60℃停火，等降到20℃再加温，60℃再停，水永远也烧不开。普通人之所以成功不了，就是因为反反复复地做许多无用功；虽然力气没少费，心思没少花，可惜就是难以看到成功的曙光。

给自己留有弹性是一种柔韧的智慧，其目的是为了更好地把握一切。

有句话说人生就像这个数目：1 000 000，很多人都在为这个数（当

然，也有比这还大的）而奋斗。但是请记住，健康是1，而名誉、财富、成就等是后面的0，倘若前面的1没有了，后面有再多的0也没有意义。

我曾经也为这个数而把人生的弓弦拉得满满的。终于有一天，我看到了这样的几行文字和一个寓言故事。先说看到的这几段文字：

人入中年，生命长成大树，枝枝蔓蔓，丫丫杈杈。

上有老人要照料，下有儿女要教养，工作必须认真完成，事业未敢半点懈怠，朋友要恪守信用，爱情得悉心浇灌……只觉忙，只觉累，只觉力不从心，疲于应付。

真忙不过来时，该砍去什么？医生说：健康的需要不能砍，愉快的需要不能砍，别的，都可以修剪，可以删减。

但现实生活中，许多人砍掉的，恰恰是这两根树枝。

童年小树上的这两根树枝，是被父母砍掉的，为了逼自己成材；中年大树上的两根树枝，是自己砍去的，为了种种责任；以致暮年老树的这两根枝杈上，再也发不出所希望的芽来。

再看这篇寓言，有个农夫养了一只鹅，一天，农夫在鹅窝里发现了一个金光闪闪的蛋，更让他喜出望外的是这个蛋是纯金的。最令农夫欣喜若狂的是，这之后，农夫每天都从窝里拾到一个金蛋。农夫也因此过上了富裕的生活。可是，他变得越来越贪心，以至于觉得鹅每天只下一个金蛋，又少又慢。农夫迫不及待地想：鹅肚子里肯定有所有的金子。于是，他把鹅杀了，结果发现它与别的鹅完全一样。贪婪的农夫想得到更多的财富，却连微小的利益也失去了。

我们就是这个农夫，同时我们还是这只可怜的鹅，为了所谓的工作和生活，把“1”弄得如此憔悴，甚至有人把这唯一的“1”也过早地弄丢了。

向来我们都很艳羡犹太人，他们有智慧有财富，可你真的知道他们是怎么工作和生活的吗？犹太人认为，时间远不止是金钱，时间就是生活，时间就是生命。钱可以借，而时间无法借用，时间远比金钱宝贵。

正因为犹太人有如此的思维，在公司，他们勤勤恳恳，毫不懈怠，但下班时间一到，哪怕手头工作接近完成，也会毫不犹豫地放下工作，准时下班。一个打字员，如果下班时间到了，即使剩下十几个字就可以完成的文件，她也会放下工作下班。

这同时也反映了犹太人具有强烈的时间观念，这种观念也提高了他们的工作效率。在工作中，他们往往以秒计算，争分夺秒。在犹太人身上，从不出现早退、迟到，或者拖延时间。

如果是昨天尚未完成的工作，犹太人有个“发布命令时间”的规律，也就是每天上班后的上午，犹太人就用它来处理昨日下午下班后至今天上午前送到公司的有关文件。

关于犹太人，我还知道这么一个故事。说的是以色列，众所周知，以色列是犹太人的国度。常听说该国发生爆炸伤人事件，是个战乱频繁的国家，事实上，到以色列打工的人可以说是安居乐业。

在以色列种庄稼的人，每当庄稼成熟的时候，靠近路边的庄稼地四个角都要留出一部分不收割。当地人解释说，是上帝给了曾经多灾多难的犹太民族今天幸福的生活，他们为了感恩，就用留出田地四角的庄稼这种方式报答今天的拥有。这样既报答了上帝，又为那些路过此地而没有饭吃的贫苦的路人给予了方便，同时还可以防止他们因为贫穷和长途的跋涉而吃不饱饭。四角的庄稼，只要需要，任何人都可以收割了拿到家里，没有人会责问和追究。他们认为，生活在幸福中的人就应该留些东西给那些处在困苦中的人，这才是真正的幸福。

回想一下我们身边的很多人，却是那么的贪婪，别说是把自己的战果

与他人分享，甚至为了自己的私利，对自己的身体都“残酷无情”！

于是我决定“对自己要好一点”，要有系统地锻炼身体，以弥补自己拼命工作带来的体能上的巨大透支。我是这样做的：

每周七天，至少要有五天早晨起床跑步；周一至周五晨练的时间是6：30～7：30，周六、周日晨练的时间则是7：00～8：00，甚至可以更晚一点。

计划安排得灵活，有一定弹性，有特殊情况，可以不锻炼，周六、周日可以“偷懒儿”多睡一会儿，但多数情况下也可以坚持晨练。这样算下来，我每周常常有6天至7天是坚持晨练的，当我超过5天的目标时，我会给自己一些恰当的奖励，从而使晨练的兴致更浓。

晨练这时已经不是什么压力，而变成乐趣了。当我持续这样做时，内心的成就感和自我超越的喜悦之情真是难以言表，而且，伴随着身体越来越健康，我的精力更加充沛，我真正体会到一直以来人们所说的8-1>8的真理了。现在，我比以前更早地看到美丽的朝阳，我的早晨比以前开始得更早，更有意义了。我真不知道倘若当初我只是决定每天坚持晨练，一周7天将会是件多么枯燥痛苦的事情！

晨练带来的成就感，不由得使我思索：每天工作8小时，一周是40小时，每个星期都有双休，每年还有三个长假……可我还是觉得时光匆匆，自己过去一点时间也没有。如何赢得个人时间？其实，时间都在你手里，就看你怎么抓，怎么分配。你应当每天和自己定个约会，至少留出一点时间做自己真正喜欢做的事。你可以读一段小说，写几行诗，看看影集，望庭前花开花落、蓝天云卷云舒，索性吃点喜欢的零食，或者静静地坐着、闭目冥想，独享这份时光，当然还可以晨练或午练或晚练，无论你选择什么，只要保证能使个人满足或快乐就行。一个人要是被工作、家庭或别人的要求压得喘不过气来，很容易忽略自己的生活。每天给自己预留一点时

间，就能提醒你，自己的欲望同别人的一样重要。

一个人应当有一段属于自己的时光，唯有内外整体平衡，身心一致，我们才能拥有成功与快乐的人生；我们懂得工作与生活的平衡，我们将无往而不利，并能广聚资源集中能力，从而实现可持续发展。

| 读后有智慧 | *Reflection wise*

工作和生活中常常也会发生像愚蠢的农夫那样以牺牲产能（鹅）的代价来提高产出（金蛋）的事。人们往往更关心的是效率而不是效能，为了提高效率而忽视了效能，结果反而破坏了取得成果的能力。事实证明，只有产出与产能取得平衡，才能取得突出的效能，这就是效能原则。

拼命地工作，拼命地赚钱，不去呵护健康，不好好休息，只会活得很累，甚至累跨，无法胜任明天的工作。

美国的吉姆·洛尔和托尼·史契瓦兹合著的《精力管理》一书认为，管理精力，而非时间，才是高效、健康与快乐的基础。《精力管理》一书提出的4条原则，其中精力金字塔（从低到高分4层，即身体的、情感的、思想的和精神的）与钟摆式运动（周期性地消耗和恢复体力，也是基于平衡）打破了平衡，人就无法具有充沛的精力。人的精力来源于身体、情感、思想和精神，而这4种精力资源需要在消耗和储蓄之间取得平衡才能保证不会枯竭，这也正是“精力管理”为人们所称道的重要原因。

求近思维

求近，就是追求、关注身边的人和事物。求近思维，就是要求人们善于发现身边有价值的东西或宝贵的机遇。

然而，现实中有很多人却好高骛远，这山望着那山高，不懂得珍惜身边，关注当下，结果与成功失之交臂。远方的东西，不管有多美好，也是远水不解近渴。周围的一切，不管有多丑陋，也天天相伴着你。真正影响人们心情好坏的，并非天上的月亮和星星，而是与你最近的自己的内心。真正能够算成你的财富的，并非未来滚滚的利润，而是你手中一角一分的现金。

应当指出，求近思维，并非是目光短浅，只要人们关注眼前。而是要人们懂得务实，拥有智慧的双眼和敏锐的思维，发现身边的财富和机遇，从实现自己最近的人生目标开始。

〔别与身边的财富擦肩而过〕

记得有人说过这样的话：我们目击的事实，往往只是浮出水面的冰山，冰山下面的巨大事实，需要我们排山倒海地去穿透视听；我们直面的人生舞台，也许是幻影化蝶，层层垂帘般幕后的故事，更震撼世道人心。

沃尔玛是世界上最大的企业，拥有“世界首富”之称的山姆·沃尔顿就是其创始人，他曾是世界上最有钱的人。如今，分了家的沃尔玛，在美国十大富豪排行中，仍有3名沃尔玛的家族成员。他们的成功，一大原因就是创业者有踏实的心态，不好高骛远。

记得有一次，《财富》杂志一名记者向山姆·沃尔顿说：“我可以明天

到你的办公室访问你的成功之道吗？”

沃尔顿说：“好吧。”

翌日，那记者便到他的办公室去。但等了半个小时，还没有看见沃尔顿。记者心中当然有气，不禁想：你以为你是谁，有几个钱就了不起，你看不起我这个小记者，我就凭一支笔和你斗一斗……

当秘书经过办公室的时候，见这位记者仍在等，便说：“我去找找他。”

后来秘书说：“找到了，他在前面20米的零售店门前。”

那记者立即去找沃尔顿，看见他正为顾客将货物装箱并抬入货车中。一个全美国最有钱的人，居然做这些工作，真是出乎人们意料。

记者对沃尔顿说：“你不是答应在办公室等我吗？”

沃尔顿说：“是啊！我在等你到来。”

记者问：“那为什么在这里……”

沃尔顿答道：“我的办公室就在街上，这是客人需要我的地方，难道是在冷气房内吗？”

沃尔顿已经是老板了，但他并没有高高在上，可当今许多人，只不过是张名校的学历证书，有的甚至连学历都没有，却不愿从身边的事做起，从小事做起，都好大喜功。沃尔顿则不同，他说自己最大的财富在身边25米之内，但人们却舍近求远，离开有机会的身边而往外求成功！

沃尔顿家族是做零售小生意的，即做超级市场的日用小生意，但他却是最富有的人；反而那些做大生意的人，却未必有钱！为什么说那些做大生意的人未必有钱呢？原因很简单，比如，有的国际企业家，天天往机场跑，今天美国，明天日本，总之，就是忙，天天要照顾的生意真不少。但这种人赚钱了吗？他们只是做给人看，扮成功但生意却没有钱赚。因为他们的时间浪费在旅游上了。这类生意人是电视或小说上的成功人士，不是真实的成功人士！

真的，很多时候，财富就在我们身边，那些做小生意的人说不定哪天就成了大富商。

记得沃尔顿说过这样的一句话：如果连身边的财富也发现不了，也许，你一切都完了。

与沃尔顿相仿，美国著名企业家哈默也是一个重视身边财富并善于发现身边财富的人。他曾卖掉自己苦心经营多年的药厂，这让当时的许多同行难以理解。哈默深知药厂前景看好，利润可观，但他说：“我不关心明天的钱，只在乎眼前，你可以说我目光短浅。”

此后，哈默选择了当时政局混乱的苏联。那时，苏联刚刚十月革命过后，政权还未得以巩固，各地之间战乱不断，许多地方瘟疫横行，尤其是食品店缺乏，使许多人被饿死。哈默发现了商机，农民担心时局，囤粮不售，没粮食的那些农民又非常想买到粮食。他立即从美国运来大量小麦，可人们说他不知天高地厚，因为苏联大量种植小麦，长途运输小麦，根本没有竞争优势。然而实践证明，人们错了，哈默是对的。

到了1921年，哈默准备回国，突然发现苏联商店中的铅笔缺乏，而且价格很贵。当时苏联即将进行一次全国范围内的扫盲运动。他便立即在苏联办了一个铅笔厂，此举也让他的朋友迷惑不解。

哈默的决策是英明的，第一年，他就获得高达250万美元的纯利，第二年又攀升到400万美元。由此，他声名鹊起。

像沃尔顿和哈默一样，把你的关注目标更多地放在目标能及的几步之内吧。

说到这里想起一个很有意思的故事。渤海口的一条鱼，见水从高原流下，由西向东，它很想去高原上寻找另一种生活，于是便逆流而上。它的游技很高超，因而游得很精彩，一会儿冲过浅滩，一会儿越过激流，它穿过了湖泊中的层层渔网，也躲过了无数水鸟的追逐。它不停地游，最后穿

过山涧，挤过石隙，游上了高原。然而，它还没来得及发出一声欢呼，瞬间却冻成了冰。

若干年后，一群登山者在高原的冰块中发现了它，它还保持着游动的姿势。有人认出这是渤海口的鱼。

一个年轻人感叹说：这是一条勇敢的鱼，它逆行了那么远、那么长、那么久。

另一个年轻人却为之叹息，说这的确是一条勇敢的鱼，然而它只有伟大的精神却没有伟大的方向，它极端逆向的追求，最后得到的只能是死亡。

这个故事给我们的教训应该是深刻的，如果你好高骛远，那就在人生操作上犯了一个大错误。你以为可以不经过过程而直奔终点，不从卑俗而直达高雅，舍弃细小而直达广大，跳过近前而直达远方。你心性高傲、目标远大固然不错，但目标好像靶子，必须要在你的有效射程之内才有意义。如果目标太偏离实际，反而无益于你的进步。不从身边做起，那“理想”永远只能是空中楼阁。

| 读后有智慧 | *Reflection wise*

那边的山未必比这里的山高，那边的风景未必比这里的美好。只要多留意，你就能发现身边的美。

在生活中，有人不远千里，徒步远行，到别处去寻快乐，其实快乐就在你的心中！有人常常舍近求远，到别处去寻找财富，其实财富就在自己身边，确切地讲，就在你的心里，在你的思维方式中。有的人寻遍了千山万水，才发现原来路就在自己脚下。我们不要像那则寓言中的小猴子一样，竟然把手中的东西丢掉，去追求自己根本得不到的兔子。

吃亏思维

生活中，很多人都不愿意吃亏。然而“吃亏是福”、“难得糊涂”、“塞翁失马，焉知非福”等至理哲言又告诉我们，并非所有的“亏”都令人难以忍受。当下的吃亏，未必就是坏事。一个不能吃亏的人，会在斤斤计较中丧失了更多的资源，得小利而失大利。不懂得吃亏，就不能完美地领悟人生；不懂得吃亏，就不会有事业上的壮丽辉煌。

相反，能吃得亏的人往往打开了珍藏在心中的宝藏。能吃亏，就收获了“忍辱负重，能屈能伸”的性格形象。能吃得亏，就能够在沉淀中有了“厚积薄发”的资本。更多的时候，损失蝇头小利会换得巨额大利，不要为了眼前的一己私利而落入“鼠目寸光”的俗套，在斤斤计较中错过了获取另外收益的机会。

肯吃亏，懂得吃亏，这是一种境界，更是一种智慧。我把这种善于吃亏的思维方式叫做吃亏思维。

对吃亏思维，我们应当警戒这样的误区，要么什么亏都吃，要么什么亏都不吃，要么以为没吃亏其实吃亏了。

[适当地吃亏有利于成长，智慧地吃亏是一种本事]

提起吃亏，人们很容易就会想到清代著名书画家郑板桥在其书写的“吃亏是福”和“难得糊涂”两幅字幅下分别批注道：“聪明难，糊涂难，由聪明转入糊涂更难，放一着，退一步，当下心安，非图后来福报也。”“满者损之机，亏者盈之渐，损于己则盈于彼，外得心情之平，内得我心之安，且安福即在是矣。”

然而，吃亏是福的道理，很多人都不懂，记得小时候读过这么一个故事。

故事讲的是，古印度的一个国王与宰相打赌。宰相说，自己要是赢了，就请国王在棋盘上摆麦粒，第一格摆一粒，第二格摆两粒，第三格摆四粒，照这样下去，每一小格都比前一小格加一倍。然后把棋盘上的所有麦粒赏赐给自己。

国王认为，就算自己输了，也不过输掉几粒粮食，没什么，就慷慨地答应了宰相的要求。结果，国王还真输了，而且在摆放麦粒时，他很快就发现，即使拿来全印度的小麦也无法兑现他对宰相许下的诺言！

人要有一种平常的心态，有时吃亏是福运的开始。

往往斤斤计较心胸狭窄的人，结果呢，失去的远远比得到的多，这已是不争的结论；但在我们日常生活中，这种人比比皆是。对于一份工作，就要有一个奉献精神、有一个吃亏是福的心态，我想，这种人所得到的不只是一份完美的回报，更是一份成功的自豪。

香港亿万富翁余彭年，26岁初到香港时是从勤杂工做起的，他的这份工作收入极低，每天的工作内容就是扫地、清洗厕所，工作时间是从周一到周五，可当他看到周六、周日也有人加班却无人打扫卫生时，便舍弃了两个休息日的时间，独自留下来“额外”工作，并且一丝不苟，余彭年看似吃亏了。可这种“亏”才吃了半年，就被老板发现，将他提升为办公室的职员，此后，他不断努力，最终成为一位让人钦佩的成功人士。

当人生处于低谷，或刚踏入社会时就应该像余彭年一样，比别人多付出一点汗水，多一些责任感，这种品质正是人们最终走向成功的黄金支点。年轻朋友们，不要再说，生活没有意义，工作没有激情，人与人之间没有人情味，现在真正要做的，不是怨天尤人，而是改变自己，找准人生的支点，这样希望才不会渺茫，生活才会充满温情，人生才会更加绚丽。

商界奇才严介和在2005年胡润版百富榜中，以125亿元的资产跻身于第三名。他有个吃亏是福的故事已经被哈佛商学院作为经典案例。

1992年时，严介和还一无所有。他开始创业的第一步，是租赁了一家濒临破产的建筑公司。

这一步，毫无精彩之处。因为，任何人都可以把这个濒临破产的公司接下来。

当然了，因为这个公司，成为经理的他的命运也变得毫无悬念，危机四伏的公司，还能带给他什么呢？

他没有资本，也没有后台，在建筑业这个关系错综复杂的生态圈中，他似乎进入了重重迷雾之中。

还是1992年，四面楚歌的严介和遇上了南京市绕城公路开工，他往返南京11趟得到3个小涵洞项目，到严介和手里已是第五包，总标的只有29.4万元，光管理费就要交纳36%，当时算算账预计亏损5万元左右。

但严介和对手下说：“亏5万不如亏8万，要亏就多亏点吧。”结果，大家没日没夜一直干到大年三十晚上，终于完工了。严介和及他的弟兄们用70天时间完成了原本140天的活。严介和亲自开着手扶拖拉机拉着大家于初一中午赶回了苏北老家。

大家都对他的做法不解的时候，严介和却确信：第二年春天来临的时候，肯定是春暖花开。

果然，初八一上班，指挥部在对3个小涵洞验收的时候，以各项指标全部优秀予以验收。指挥部当即拍板：这个活是谁干的，给我千方百计找回来。

最终，严介和及他的公司在南京绕城公路中一举从杂牌军升级为指令性承包队，“哪里要突击，哪里有短腿，我们就去做。”他们总共揽到了3 000万元的项目，净赚800万元。

所有的成功都是有起源的，有的人的成功是源于吃亏。像严介和这样成功的人很少，原因就是很少有人敢于这样做。严介和的大智就在于此，

这看似愚蠢的行为，却成了他创业路上最为关键的一着。

有人说，信念决定高度，这不假。但许多时候，应该是思路决定高度。在生意场中，仅仅有信念是远远不够的，生意需要奇巧的思路，需要独树一帜的品质，需要知道你从事这个行业最需要什么，而你能否提供这些。

严介和奇巧的思路、独树一帜的品质，就是深悟了吃亏是福的智慧，吃亏是一种有更大收益的投资。

| 读后有智慧 | *Reflection wise*

能吃亏是做人的一种境界。

吃亏未必亏，惜福才有福！

做人要能吃得亏，过于计较，得失心太重，反而会舍本逐末，丢掉应有的幸福。

人生一世，功名利禄，生不带来，死不带去，斤斤计较，徒然给自己增加痛苦而已。不如看淡得失，放下名利，享受生活的快乐。

真正有智慧的人，不在乎“装傻充愚”的表面性吃亏，而是看重实质性的“福利”！

吃得亏中亏，方得福外福；贪看无边月，失落手中珠。

难得糊涂益身心。有些亏吃得难受，不妨装装糊涂，才有安然平顺的心情。

总之，吃亏不但是是一种胸怀、一种品质、一种风度，更是一种坦然、一种达观、一种超越。我们要教育孩子，懂得吃亏。

授渔思维

有的人在帮助别人时，习惯于送东西，给钱财；反过来，有的人在接受帮助时，心里总盼着别人送东西，给钱财。

其实，我们在帮助别人时应当让他们掌握生存之道，这才是最好的帮助。我把这种授予别人生存之道的思维，叫授渔思维。

老子说：“授人以鱼不如授人以渔。”道理其实很简单，鱼是目的，钓鱼是手段，一条鱼能解一时之饥，却不能解长久之饥，如果想永远有鱼吃，那就要学会钓鱼的方法。因此，英语是这么翻译老子的话的：“Give me a fish and I will eat today. Teach me to fish and I will eat for a lifetime.”

“授渔思维”，只是解决了他一时的低层次物质需求，却不可能帮助他从根本上摆脱被动，他难免等待外界的馈赠或者施舍；授渔思维，他有了求知的能力，获取财富的素质，才能在今后的人生之路中掌握主动权，作为一个平等、独立的社会成员立足于大千世界。

当然，我们传授的“渔”不应该仅仅指方法手段，还应当拥有一种精神，一种心态。而作为接受的一方，则应该以一种积极健康的心态去领悟和继承这种精神，这才是“授”之真意所在！

〔这样助人为乐〕

好几年前看过这样的故事，有一个人家里很穷，一个富人见他可怜，就起了善心想帮他致富。富人送给他一头牛，嘱咐他好好开荒，等春天来了撒上种子，秋天就可以远离贫穷了。

穷人满怀希望开始奋斗，可是没过几天，牛要吃草，人要吃饭，感觉

日子比过去还难，穷人就想，不如把牛卖了，买几只羊，先杀一只吃，剩下的还可以生小羊，长大了拿去卖，可以赚更多的钱。

穷人的计划如愿以偿，只是吃了一只羊之后，小羊迟迟没有生下来，日子又艰难了，忍不住又吃了一只。穷人想，这样下去还得了，不如把羊卖了，买成鸡，鸡生蛋的速度要快一些，鸡蛋可以立刻赚钱，日子可以立刻好转。

穷人的计划又如愿以偿了，但是日子并没有改变，又艰难了，穷人又忍不住杀鸡，终于杀到只剩一只鸡时，穷人的理想彻底破灭了，他想致富是无望了，还不如把鸡卖了，打一壶酒，三杯下肚，万事不愁。

转眼一年就过去了，第二年春天，发善心的富人兴致勃勃地来送种子，赫然发现穷人正就着咸菜喝酒，当初他送的牛早就没有了，穷人依然一贫如洗。

富人转身就走了，穷人当然一直穷着。

当时看了这个故事，只是当个笑话，也没思考什么。不久前，在报纸上看了一个真实的故事，与此有点相似。西班牙有一位名叫卜吉斯的富翁，曾经连续10年捐款给他故乡的居民——摩洛哥北部的索里曼人，以解决他们的生计问题。1986年，摩洛哥王室决定授予他“哈珊王勋章”，可对这么一项至高无上的荣誉，卜吉斯却没有接受。

对此，人们各执己见，有人认为他对王室不满；也有人说他谦虚，认为自己不配接受那枚勋章。后来，摩洛哥《先知报》的一位记者去采访卜吉斯，人们才得知真正的原因。他是这么对记者讲的：

有一天，我回索里曼，下榻在地中海金兰湾的一栋别墅里。傍晚时，我去海滨散步，一不小心，踏进了沙滩上的水洼里，伴随着溅起的水花，一群小海蟹纷纷窜动起来。它们或爬入石缝中，或钻进沙子里，我随手抓了一只。

回到住地，当地人对我说，这种蟹叫寄居蟹，大多生活在岸边的浅水里，但是，如果它们能爬进大海，也会长得如盘子那么大。我非常不解地问，它们为什么不爬进大海里？当地人只是摇摇头。

终于有一天我知道，这种蟹有一种安贫乐土的生活习性，它们之所以寄居在远离大海的浅水洼里，是因为每次涨潮都能给它们带来点可怜的食物，只要有定期的潮水，它们都会赖着不返回大海。但是浅水洼的食物时断时续，它们的生活经常处于饥一顿饱一顿的状态，因此这种蟹难以长大。相反，要是一遇到枯水期，或一连几个星期潮水涨不到它们的水洼，它们也会历经苦难爬向大海，最终长成一只盘子大小的蟹。

这种寄居蟹对我有很大的启发，我决定不再去救济我故乡的索里曼人，而恰恰就在我作出决定的时候，接到要授予我勋章的王室来函。我想，现在已经没有接受的必要了。

卜吉斯拒绝国王勋章的故事，说明了什么呢？扶贫式救济是不能真正帮助穷人脱贫的。要变救济性扶贫为开发性扶贫，否则经常性的物质救济，只会给他们造成永久的贫穷。

前几天又看到了这样一个故事，分别讲了一位农民、一位渔夫和一位富商的故事。三人在自己的工作领域里取得了巨大的成功，他们愿意和大家一起分享自己所得的物质财富，但在分享之前，他们要求接受者必须倾听自己获得成功的经历经验。对此，满怀欣喜的众人却“呸了一口唾沫，转身走了”。很多人都是寄居蟹，只想要鱼，而对真正更需要的渔——成功的方法经验，却表现得如此轻贱，不屑一顾。这些人为什么如此？原因很简单，他们懒惰惯了，很容易被眼前轻易可得的东西所诱惑，而不愿意付出努力靠自身获取更多的成功，他们缺乏一种艰苦奋斗、踏实肯干的精神。日子得过且过，生活优哉游哉，火烧眉头时，临时抱佛脚，向他人求助。

我们可能会对这些“受者”，感到“哀其不幸，怒其不争”，但我所要说的，也是更重要的，是作为“授者”该怎么去助人，才能赢得大家皆乐的局面。

对此，我讲一个故事。两个钓鱼高手一起到鱼池垂钓，两人都大有收获。

忽然，鱼池附近来了十多名游客，这些人怎么钓都毫无收获。

那两位钓鱼高手个性很不相同。其中一人性格孤僻，不爱答理人，独享垂钓之乐；而另一位高手却是个热心、豪放、爱交朋友的人。

爱交朋友的这位高手，看到游客钓不到鱼，就说：“这样吧，我来教你们钓鱼，如果你们学会了我传授的诀窍而钓到很多鱼，每十尾分给我一尾，不满十尾就不必给我。”

双方一拍即合。

教完这一群人，他又到另一群人中，同样也传授垂钓技术，依然要求每钓十尾回馈他一尾。

一天下来，这位热心的钓鱼高手把所有的时间都用来指导垂钓者，但获得的竟是满满一大筐鱼，还认识了一大群朋友。

另一位钓鱼高手不具备授渔思维，独自闷钓一整天，收获远没有同伴多。

“授人以渔”本身不仅包括资金，也包括技术。我们可以将资金之于需要帮助的人，比喻为“鱼饵”，但很多时候有了“鱼饵”并不能捉到“鱼”。“授人以渔”还要教会别人怎么“结网”，怎么捕鱼。当你帮助别人获得成功之后，自然也会在助人为乐之余得到回馈。我们从事的职业既帮助了别人，又帮助了自己快乐地工作。

| 读后有智慧 | *Reflection wise*

帮助别人是一种好品质，但帮助的结局未必能让人乐起来，顶多是刚开始让人松了口气，能够高兴一下。帮人也讲究方式手段，光靠

物质上的帮助并不能彻底改善这个人的生活现状，这其实只是治标不治本的方法。

对于一个乞丐，第一碗饭可以救命，第二碗便是误导，第三碗无异于毒药。有的人天生有依赖性，习惯于饭来张口，衣来伸手；有的人不悉经营谋略，有钱也不会用在刀刃上。重要的是要让穷人觉醒，教他们一些致富之道。

拖拉思维

所谓拖拉思维，就是指一个人养成了办事缓慢、不痛快、时间观念差、经常拖延的思维习惯。

凭我个人经验，拖拉思维对人的害处很多，不仅会降低办事效率，甚至还会让人错失机会。

有些专家认为，拖拉是一种能量的损耗。因为人只要产生一个意念，就会在潜意识中存储起来。每个人在一定的能量范围内，只能处理一定的事物，而未被执行的计划也占据着一定的能量空间。如果计划一多而被累积，则将会占据很多的空间，损耗生命的能量。

拖拉甚至还会造成恶性的循环。一个长期保持拖拉思维的人，会被过去未执行的计划所拖累，由于很多事都没做，就会产生挫败感。被扩大的负面累积，引致更多的能量阻塞，从而造成更多负面能量的产生。这些消极的意念、感觉、情绪所积压的负面能量，阻碍着正面能量的流通，反过来更进一步加大了拖拉的可能。

从某种意义上讲，正面的能量等价于财富、健康与和谐。人就是一个能量体，正面的能量越大，就越有可能走向人生的成功。反之，负面的能量越多，就越容易失败。

有人认为，拖拉是抑郁心境的一种负面反应。众所周知，患有抑郁症的人有一些共同的特征：慢、缩、拖、呆。患有抑郁症，一个人从思维到行为的速度和强度都会有所减弱。比如反应慢，说话没气力，语速很慢；很简单的小事也反复思考，迟迟拿不定主意；对自己缺乏信心，办事拖泥带水，常常发呆。

[成功是立即行动]

有一则这样的笑话：卡尔买了一双新鞋，但不马上穿。别人问他买了新鞋为何不穿，他振振有词：“噢，是这样，售货员说新鞋头几天穿会感到有些挤脚，所以我要过几天才穿。”

看了这个笑话，你可能会不由自主地笑。笑什么？笑卡尔的愚蠢，因为新鞋头几天穿总是要挤脚的，靠等几天怎能避免和消除？可是我们在生活中不也时常会犯类似卡尔“等几天”的错误吗？

美国纽约百老汇中最年轻、最负盛名的年轻演员安东尼·吉娜，曾经也有拖拉思维，她的老师教育她要戒掉拖拉思维。后来，她在美国著名的脱口秀节目《快乐说》中讲述了她的这段故事。

早在上大学时，安东尼·吉娜就向人们展示了她那璀璨的梦想：大学毕业后先去欧洲旅游一年，然后要在百老汇成为一位优秀的主角。

可第二天，吉娜的心理学老师找到她，尖锐地问了一句：“你旅欧结束后去百老汇跟毕业后就去有什么差别？”吉娜仔细一想：“是呀，赴欧旅游并不能帮我争取到百老汇的工作机会。”于是，吉娜决定一年以后就去百老汇闯荡。

这时，老师又冷不丁地问她：“你现在去跟一年以后去有什么不同？”吉娜有点吃惊，老师怎么会这样问，但想想那个金碧辉煌的舞台和那只在睡梦中萦绕不绝的红舞鞋，吉娜情不自禁地说：“好，给我一周的时间准备一下，然后就出发。”

然而，这位老师却步步紧逼：“所有的生活用品在百老汇都能买到，为什么非要等到下星期才动身呢？”

吉娜一时语塞，顿了下说：“好，我明天就去。”老师赞许地点点头，说：“我马上帮你订明天的机票。”

当时的应征竞争自然是很激烈的。吉娜到了纽约后，并没有急于做头

发和买服装，而是费尽周折从一个化妆师手里拿到了即将开排的剧本。这以后的两天中，吉娜闭门苦读，悄悄演练。初试那天，当其他应征者按常规介绍着自己的表演经历时，吉娜却要求现场表演那个剧目的念白，最终她以精心的准备出奇制胜。

就这样，吉娜来到纽约的第三天，就顺利地进入了百老汇，穿上了她演艺生涯中的第一双红舞鞋。如今，吉娜是纽约百老汇中最年轻、最负盛名的演员之一。

今天该做的事拖到明天完成，现在该打的电话等到一两个小时后才打，这个月该完成的报表拖到下一个月，这个季度该达到的进度等到下一个季度……我不知道喜欢拖延的人哪儿来的这么多借口：工作太无聊、太辛苦，工作环境不好，老板脑筋有问题，完成期限太紧，等等。我只知道，这样的员工肯定是不努力工作的员工；至少，是没有良好工作态度的员工。他们找出种种借口来蒙混公司，来欺骗管理者，他们是不负责任的人。

凡事都留待明天处理的态度就是拖延，这是一种很坏的工作习惯，会使你离成功越来越远。时间在飞逝。据美国人司徒森多收集的3 500种有关过程和现象的时间数据表明：基本粒子中介子的寿命为0.000 002秒；宇宙飞船飞往月球的途中，每飞一千米需要0.1秒；月光到达地球的时间是1.25秒……如果办事拖拖拉拉，那就会离成功十万八千里。

凡事拖不得，而戒“拖”的妙方就是学会如何同跳动着的脉搏一样、和正在想溜走的“现在”打交道。在每个人的生命长河里，都泛着分分秒秒光阴的波浪，它们稍纵即逝，却又“法力无边”，能把你推向成功的彼岸，也会引你落入失败的深渊。时间中唯有“现在”最宝贵，抓住了“现在”，亦即抓住了时间，成功就会向你招手。而“拖”却是影响你抓住“现在”的最大障碍，就像你成功航线上的礁石。有的人经常为一种不可名状的期待所烦扰，总觉得来日方长，“现在”无足轻重，只有“将来”才

会有无限风光；对于这种“现在”只是“赊账”，“将来”才能决定一切。

拖延的背后是人的惰性在作怪，而借口是对惰性的纵容。人们都有这样的经历，清晨闹钟将你从睡梦中惊醒，想着该起床上班了，同时却感受着被窝的温暖，一边不断地对自己说该起床了，一边又不断地给自己寻找借口“再等一会儿”，于是又躺了5分钟，甚至10分钟……

对付惰性最好的办法就是根本不让惰性出现，千万不能让自己拉开和惰性开仗的架势。往往在事情的开端，总是积极的想法在先，然后当头脑中冒出“我是不是可以……”这样的问题时，惰性就出现了，“战争”也就开始了。一旦开仗，结果就难说了。所以，要在积极的想法一出现时马上行动，让惰性没有乘虚而入的可能。

我们的大脑，跟着我们的思想在操纵我们的身体。大脑只有接受积极行动的指令，才会做出与我们意愿相同的结果。不找借口，多找方法，你会发觉自己变得更积极、更有效率、更开朗。

美国总统林肯是位好领袖，世界人民都怀念和敬仰他，他值得人们赞佩的地方太多了。可能好多人不知道，林肯也是一位很好地把知与行结合起来的总统。林肯曾说：有些事情人们之所以不去做，只是他们认为不可能。而许多不可能，只存在于人的想象之中。

1865年，美国南北战争结束后，一位记者采访林肯，问：据说上两届总统都想过废除黑奴制，《解放黑奴宣言》也早在那个时期就已草就，可是却没签署它。是什么力量促使总统先生将这一伟业完成而成就英名？林肯说，完成它仅仅是需要一点勇气拿起笔来签署它。

林肯还对记者谈到幼年的一段经历：“我父亲在西雅图有一处农场，里面有许多石头。正因为如此，父亲才得以较低价格买下它。有一天，母亲建议把里面的石头全搬走。父亲说，如果可能搬走的话，主人就不会卖给我们了，它是一座座小山头，都与大山连着。”

“有一年，父亲去城里买马，母亲带我们在农场劳动。母亲说，让我们把这些碍事的东西拿走好吗？于是我们开始挖那一块块石头。不长时间，就把它们弄走了，因为它们并不是父亲想象的山头，而是一块块孤零零的石块，只要往下挖一英尺，就可以把它们晃动。”

| 读后有智慧 | *Reflection wise*

克莱门特·斯通指出：“‘立即行动’是建功立业的秘诀之一。”英国前首相丘吉尔平均每天工作17个小时，还使得10个秘书也整日忙得团团转。为了提高政府机构的工作效率，他在行动迟缓的官员手杖上，都贴上了“即日行动”的签条。

为人类留下大量文学遗产的伟大作家巴尔扎克说：任何财富都是由时间和行动化合而成的。钟表王国瑞士有一座温特图尔钟表博物馆，在博物馆里的一些古钟上，都刻着这样一句话：“如果你跟得上时间的步伐，你就不会默默无闻。”这句富有哲理的话，一定早已铭刻在许多成功者的心灵深处了。大诗人歌德也曾在他的格言诗里告诉世人：“快着手去做你能做到的或梦想到的事情！勇敢地行动，才能产生天才、力量和魔力。”

找方法思维

调查发现，很多人遇到困难、麻烦、棘手的事，总是习惯去想问题，甚至夸大其词，问题太多太难了，自己解决不了，心里可能还怨天尤人，牢骚满腹。这就是想问题思维。

相反，面对困难时，我们养成积极应对、奋发向上，不找借口，努力去找方法的思维习惯，问题往往会迎刃而解，这就是找方法思维。

大量事实证明，人们越努力找方法，就越会找方法，越会找方法，就越能解决问题，让自己的人生创造更大的价值。

〔想问题，还是找方法〕

享誉海内外的著名方法学家吴甘霖在其著作《方法总比问题多》中一针见血地指出：在许多情况下，“问题”是大多数人躲避责任、回避努力的第一借口。但是，一个一流的员工，总是奉行这样的理念：不找借口找方法，方法总比问题多！

只有善于去找方法，才能解决问题。只要找到了方法，你就会发现，问题真的并不多。

2004年，海尔集团推进本部亚非中心的张庆福去尼日利亚拜访海尔在当地营销经理。见面后，这位外籍的营销经理向他抱怨说，尽管海尔产品非常好，但在那里却很难卖。原来，尼日利亚电网不密，电压不稳定，经常会停电。由于天气炎热，冰柜里的冰块早就化成了水。在面对外界条件非常严峻的情况下，张庆福并没有想要去等待外界条件有所改善，而是主动通过智

慧，让大家想办法研制出一款制冷后保温时间超过100小时的冰柜。通过这个例子，我们可以看到“条件是有限的，而智慧是无穷的”生活真谛。

我们在工作中很多看似无法解决的问题，其实是可以通过自己的智慧去解决的。正如“大山不过来，我就过去”的道理，我们不能单从条件入手，只看条件。当遇到问题的时候试试角度思考，用自己的智慧创造价值。

美国总统艾森豪威尔5岁的时候，有一次去叔叔家玩。叔叔的房子后面养了两只大鹅，其中一只一见他就叫着向他奔跑过来。

5岁的小孩被这只大鹅吓坏了！他惊叫着拼命地跑开，向大人哭诉。见孩子这种惊恐状，叔叔找了个旧扫帚交给他，然后指着大鹅告诉他：“你一定能打败它！”

那只鹅依旧向他跑来，他手里拿着扫帚，却抖个不停。

忽然，他鼓足勇气大吼一声，挥起扫帚向鹅冲去。鹅掉头便跑，他紧追不舍，最后狠狠地给了鹅一下，鹅惨叫着逃跑了。

从那以后，鹅见着他，再也不朝他跑过来了。

这一经历，让他明白了这样一个道理：面对对手，只要勇敢迎战，你就能战胜他。

人生会面对很多东西，许多人都怕对手太强大，都害怕这样那样的困难，不敢面对，反而困在了问题中，结果失败了。这样的人，失败了还往往找借口，为自己辩护。

其实面对困难，每个人都不应该这样。生活中，当你被许多问题困扰，你没做好，或者现在正面临着难题，那下面的故事对你会有很大的帮助。

澳大利亚是一个被誉为“骑在羊背上的国家”，那里，曾发生过这样一个真实的故事。说有个年轻牧人，家里世代靠养羊度日。到了他这一代，羊群已经突破了10万只的规模。

这是一个喜人的数目，可是他也困惑，为什么到了10万只的羊群，其

数量就再也不增加了？

不久，他见爷爷来到放牧的农场，便问缘由，爷爷回答，我也一样。他正准备细问，可爷爷已一声不响地走了。

夕阳西下，四散的羊群都一下子回来了。天也渐渐变黑，年轻人在星光下托腮而思。近来，每到半夜时，就会听到羊发出的惨叫声。到第二天一看，大约有50只成年羊死于非命，连肠子都被撕扯出来，小羊羔的数量简直无法统计。如果说是狼干的，可狼的胃口能有这么大吗？如果不是狼，又会是什么残暴的猛兽？

后来，有位动物学家路过于此，年轻人便向专家求教，这才知道了事情的真相。原来，澳大利亚生活着一种野狗，是澳洲最喜欢食肉的兽，整个澳洲大概约有100万只，羊群的数量因此而增长不了。怪不得他爷爷说“我也一样”。这么说，野狗在澳大利亚生存已有好多年了，人们受其祸害，却没有办法解决。

现在弄清问题了，该怎么解决这个难题呢？年轻人冥思苦想了好长一段时间，决定在整个澳大利亚建一道防护墙。可家人认为，这想法太不切实际，几千公里的围墙，那得花多少钱。但是他一往直前，决心先在自家牧场的周围用铁丝网筑起一道防护墙，然后再朝四周扩展，逐渐延伸。

他的做法使周围的人深受感动，于是越来越多的人都加入了筑墙队伍。后来，连政府也拨款资助。一年后，防护墙建好了，从南澳洲大海湾向东延伸，经新南威尔士，穿过昆士兰支部，到达太平洋，成了世界上最长的防护墙，它高1.8米，分为3部分，下面是小眼铁丝网，上面是菱形铁丝网，顶部是带刺铁丝。

这道防护墙确实给人们带来了极大的效益，不但使得羊群的数量猛增，而且后来还成了澳洲一道有名的旅游景点，许多人都亲切地称呼它为“爱心围墙”。

| 读后有智慧 | *Reflection wise*

在我们身边，存在很多的问题，大家也深受其困扰，就是怎么也解决不了，其实，只要想法一变，决心干下去，问题就可能迎刃而解。

失败不会永远。失败，只是你暂时没有找到方法。把注意的焦点永远集中在找方法上，相信成功一定有方法。

当然，同样的问题，同样的环境，同样的困惑，方法不同，效果也大不相同。

总之，不要把失败说得太早，问题大多出自于方法手段。不管你做什么事，多想想办法，换一套新的思路，往往就会有转机。

魅 | 力 | 赢 | 天 | 下

——潜思维之人格篇

护尊思维

尊严，即尊贵庄严，也指可尊敬的身份或地位，包括国家尊严和人格尊严。在这里，单讲人格尊严。人格尊严，从对象上看，有三方面，一是对自我的，即自尊；另一方面是他人对自己的，即他尊；还有一方面是自己对他人的。

自尊是指个人渴求力量、成就、自强、自信和自主等。拥有自尊会使人自信，变得更有能力，更富有创造性。他尊是指个人希望别人尊重自己，对自己有好的认识和评价，包括对自己为人、能力与成就的肯定，甚至是赞赏。他尊的满足会使自己有成就感，相信自己的能力和潜力，从而产生更高层次需求。维护别人的尊严，就是尊重他人，肯定他人，让他人自信、独立，有良好的人格。维护别人的尊严，有利于营造和谐的人际关系，让我们的生活更美好。

我所讲的护尊思维，就是维护自尊、他尊，以及维护别人的思维。也就是说，我们不单是维护自己的，还包括维护别人的自尊，这才是完整的护尊思维。

〔尊严改变命运〕

生活中，当一个人处于最低谷的时候，常常会遭到很多无端的蔑视；当一个人在为生存苦苦挣扎的时候，常常会碰到肆意践踏自己尊严的人。对此，不少人采取了针锋相对的措施，可结果常常让那些缺知少德者更加暴虐。事实上，人们不妨以一种宽容的心态去展示并维护尊严，那时你会发现，任何邪恶在尊严和正义面前都会不攻自退。

挪威的一个年轻人漂洋过海来到法国，他要报考著名的巴黎音乐学院，考试的时候，尽管他努力将自己的水平发挥到最佳状态，但他还是没有成功。

身上不名一文的年轻人来到学院外不远的一条繁华的街上，勒紧裤带，在一棵榕树下拉起了手中的琴，他拉了一曲又一曲，吸引了无数的人驻足聆听。饥饿的他捧起了自己的琴盒，围观的人们纷纷掏钱放入里面。

一个无赖轻蔑地将钱扔在年轻人的脚下。年轻人看了看无赖，最终弯下腰拾起地上的钱递给无赖说：“先生，这是您掉在地上的钱。”

这个无赖接过钱，重新扔在年轻人的脚下，再次傲慢地说：“这钱已经是你的了，你必须收下！”

年轻人再次看了看无赖，深深地给他鞠了个躬说：“先生，谢谢您的资助，刚才您掉了钱，我弯腰为您捡起，现在我的钱掉在地上，麻烦您也为我捡起！”

无赖被年轻人出乎意料的举动震撼了，最终捡起地上的钱放入他的琴盒，然后满面羞愧地离开了。

围观者中有双眼睛，一直在默默关注着年轻人，这正是刚才那名主考官，他将年轻人带回学院，破格录取了他。

这个年轻人就是比尔·撒丁，后来成为挪威著名的音乐家，他的代表作是《挺起你的胸膛》。

尊严是做人的基本准则，是为人处世的底线。在平凡的日常生活中，像比尔·撒丁一样，有些人能够脱颖而出，凸显骨气，体现了人格尊严，谱出了动人的篇章。

“车开了，载着一车屈服的人和唯一一个不屈服的女人。”这是我记忆深刻的一句话，这句话，出自一篇我读过的文章，文章的标题都忘了。

这篇文章大意是这样的：一辆开往省城的客车，停在一个前不着村、后不着店的地方，卖票人和司机以强硬的口气宣布要向每位乘客增收10元钱交通费。所有乘客都无奈地掏出钱，只有收到那位坐在最后的少妇时，她无动于衷。气极了的卖票人抡起拳头朝不肯交钱的少妇打去，

少妇的脸被打得歪向一边，却又固执地转过脸来直面卖票人。刹那间，车上所有的人都目瞪口呆。

少妇绝对不是没有这区区的10元钱，她也绝对不是舍不得这10元钱，她不肯出让的其实是车上那些“胆小怕事”的人轻易就出让的人的尊严。

这样的护尊，就像是冰天雪地里那一束开得最扎眼的腊梅；这样的护尊，就像是喜马拉雅山上盛开的一枝雪莲。

我还听过这样一个故事。1995年的春天，在珠海某公司跪倒了一大片打工人员。原因其实很简单，一次破例的10分钟休息，工人们高兴得忘了韩国老板的铁规矩：休息时一律列成4队离开车间。就发生了这样的结局。

但有一个小伙子不肯下跪，他就是时年22岁的孙天帅，韩国老板一遍遍地命令他，有些人也苦口婆心地好言相劝，但他就是不肯下跪，哪怕丢失工作，他也不能失掉尊严。孙天帅始终高高昂起尊贵的头颅。他说：“死也不跪！我是一个有人格、有尊严的中国人！”

这种维护尊严的举动，真是让人肃然起敬。这种尊严，就像是一株雪松，在暴风雪惨白的衬托下，更凸显了那坚韧的绿。

做人应当维护自己的尊严，也要维护别人的尊严。哪怕是做好事，也要考虑对方的尊严。

据说，在中国某大学，一个学生要是在校内食堂每月用餐60次以上，而消费总额在150元以下，也就是说，每餐消费不足2.5元，这个学生就会引起校方注意。校方在主动核实情况之后，无须学生申请，就会有每月160元或者100元的补助，自动进入这位学生的“校园一卡通”账户。

通过这种“隐性资助”的形式，这所大学3年间为3 600多次贫困学生发放补助款近64万元，以每人每餐消费3元计算，解决了贫困学子21万余次的“吃饭问题”。

感人的不在于21万余次的数量，在于助人而不欲为人知的智慧。我们

应该提倡维护尊严的帮助。

| 读后有智慧 | *Reflection wise*

自尊对每个人来说都是相当重要的。有人说，一个人的心灵世界是靠尊严支撑的，不怕贫穷，就怕没有尊严。一个人没有尊严，就会被人看不起；一个人要是有了尊严，就会被人赏识。尊严是人生的丰碑，尊严的丰碑树立起来，人生就会创造辉煌。卢梭说：“每一个正直的人都应该维护自己的尊严。”苏霍姆林斯基说：“没有自我尊重，就没有道德的纯洁性和丰富的个性精神。对自身的尊重、荣誉感、自豪感、自尊心……这是一块磨炼细腻的感情磨石。”约翰·高而斯华馁说：“人受到震动有种种不同，有的是在脊椎骨上；有的是在神经上；有的是在道德感受上；而最强烈的、最持久的则是在个人尊严上。”

因此，人人都需要尊严，都要有维护尊严的思维意识。

维护自己的尊严固然重要，维护别人的尊严也同样重要。现在很多人都能踊跃参与“献爱心”活动，当身边出现需要帮助的人时，大家都会很积极地伸出援助之手，给他们送去一份精神上的鼓励与物质上的资助。

问题就是，网络、电视等媒体都会大肆宣传一些领导去哪一个贫困家庭慰问，献爱心的人士还会和接受资助的人一起捧着装有“慰问金”的红信封来一个合影留念。这种过于张扬的做法就难免会伤害了被资助人的尊严。

行善是好事，但不应该讲排场，不应该耍派头，而是让人有尊严地接受帮助。

依赖思维

依赖思维是日常生活中较为常见的一种心理表现，其主要特征是在自立、自信、自主方面发展不成熟，过分地依赖他人，习惯于需要他人的帮助和指导才能做事，遇到问题往往犹豫不决，缺乏自信，很难独自制订计划或做自己想做的事，总是依赖他人為自己作出决策或指出方向。

产生依赖思维的主要原因有两个：一是教育不当引起依赖思维，二是自卑衍生出来依赖思维。

教育不当就是从小受到父母的过度溺爱和娇纵惯养，自己生活的一切均由父母包揽，全部听从父母的摆布。久而久之就养成了做事靠父母的依赖思维，缺乏独立生活和处理问题的能力。

自卑衍生就是认为自己不如他人，比如知识贫乏、能力不足、笨嘴拙舌，因此在日常交往中，不自觉地把自己放在配角位置，心甘情愿为他人支配。

〔摆脱依赖，靠自己去生活〕

写下这个标题，我就想到了那本书《靠自己去成功》，刘墉写的。刘墉，画家、作家，一个很认真生活、总希望超越自己的人。

这本书是他写给女儿的。刘墉的女儿和现在的年轻人年龄差不多，她一直在美国生活，受的是美国的教育，在这本书中作者不仅告诉了我们如何走向成功，同时也让我们了解了一些美国特有的风土人情，令人受益匪浅。刘墉是个细腻的好父亲，这从他对女儿说话的口气中就能体现出来。在他的心中，女儿永远是自己的小公主，值得自己付出大量的爱。更可贵

的是，刘墉宣扬了一种爱的思维，不能对孩子放纵溺爱，而是要循序渐进，让女儿摆脱依赖，树立靠自己去成长、去成功的思维意识。

刘墉是台湾人，深谙中国传统文化，移居美国后，深受美国文化的影响，这本书正是他接受美国文化之后对传统教育进行反思的结晶，是诠释他“自由教育”与“爱的教育”观点的最佳作品。他的这本书以亦师亦友的立场让我备感亲切，他的这些建议和引导犹如智慧之光，照亮了通往成功的道路。让我明白了，每个人都应当拥有这样的思维，成功不能依赖别人，只能靠自己。不能等着成功来敲你的门，而要主动“去”成功！

相信自己，做自己，靠自己，你就会超越平凡，超越自己。

在教育人们要摒弃依赖思维的作品中，我也想到了自己还在20世纪80年代上小学时就学过的一篇影响我一生的文章“小白兔和小灰兔”：

老山羊在地里收白菜，小白兔和小灰兔来帮忙。

收完白菜，老山羊把自己种的白菜送给他们。

小灰兔收下白菜，说：“谢谢您！”

小白兔不要白菜，说：“您送我一些菜籽吧。”

老山羊送给小白兔一包菜籽。

小白兔回到家里，把地翻松了，种上菜籽。

过了几天，白菜长出来了。

小白兔常常给白菜浇水、施肥、拔草、捉虫。

白菜很快地长大了。

小灰兔把老山羊送的白菜拿回家里。

他天天不干活，饿了就吃老山羊送的白菜。

过了些日子，白菜就吃完了。

小灰兔没吃的了，又到老山羊家里去要白菜。

他看见小白兔挑着一担白菜，给老山羊送来。

小灰兔很奇怪，问道：“小白兔，你的菜是哪儿来的？”

小白兔说：“自己种的。只有自己种，才有吃不完的菜。”

与此相似，还有这样一个故事。

小蜗牛问妈妈：“为什么我们从生下来，就要背负这个又硬又重的壳呢？”

妈妈：“因为我们的身体没有骨骼的支撑，只能爬，又爬不快，所以需要这个壳的保护！”

小蜗牛：“毛虫妹妹没有骨头，也爬不快，为什么她却不用背这个又硬又重的壳呢？”

妈妈：“因为毛虫妹妹能变成蝴蝶，天空会保护她啊。”

小蜗牛：“可是蚯蚓弟弟没有骨头也爬不快，也不会变成蝴蝶，他为什么不背这个又硬又重的壳呢？”

妈妈：“因为蚯蚓弟弟会钻土，大地会保护他啊。”

小蜗牛哭了起来：“我们好可怜，天空不保护，大地也不保护。”

蜗牛妈妈安慰他：“所以我们有壳啊！我们不靠天，也不靠地，我们靠自己。”

著名教育家陶行知说：“滴自己的汗，吃自己的饭，自己的事情自己干，靠人靠天靠祖上，不算是好汉！”人应该自立，凭自己的能力去拼搏，去成功。

讲到这里，我又想到一个禅宗故事。

宋朝著名的禅师大慧，门下有一个弟子道谦。道谦参禅多年，仍无法开悟。一天晚上，道谦诚恳地向师兄宗元诉说自己不能悟道的苦恼，并求宗元帮忙。

宗元说：“我能帮忙的当然乐意之至，不过有三件事我无能为力，你必须自己去做！”

道谦忙问是哪三件。

宗元回答：“当你肚饿口渴时，我的饮食不能填你的肚子，我不能帮你吃喝，你必须自己饮食；当你想大小便时，你必须亲自解决，我一点也帮不上忙；最后，除了你自己之外，谁也不能驮着你的身子在路上走。”

道谦听罢，心扉豁然洞开，快乐无比，他感到了自我的力量。

安德鲁·马修斯在《跟随你的心》一书中说：“一旦过分依赖任何东西，人或金钱，你就完蛋了！人生的挑战，就是欣赏一切，不要依恋任何东西。当你对金钱松手时，它才会释放你。”一个人，只有自己才是最可靠的，如果没有个人条件，运气来了也会跑掉。香港地产大王李兆基说：“每个成功的企业家，并不一定是靠幸运成功的。幸运并不可靠，因为我们不知道，什么时候会幸运，什么时候会不幸运。”

| 读后有智慧 | *Reflection wise*

喜欢依赖导致许多人会失败而无法成功。可这些失败者，往往又抱怨：“我不会……因为遗传……”，“我迟到，因为……”，“我的计划没实现，因为……”，等等。我们不是在找借口，就是在抱怨，在不满的岁月长河中，黑发被染成了白发，而我们两手空空，拥有的只是悔恨和泪水，这些人就是所谓的失败者。积极主动、掌控自我的人，没有任何借口，从没有时间去抱怨，而是主动地创造、实现梦想，来提升自己的生命品质。他们为自己的行为及一生所做的选择负责，自主选择应对外界环境的态度和方法；他们致力于实现有能力控制的事情，而不是被动地忧虑那些没法控制或难以控制的事情。

找借口思维

所谓找借口思维，就是在生活与工作中的人，可能有难言之隐，不便明言，或是做错了事情，想减轻罪责，或是想推卸责任，避免惩罚，或是想拒绝他人，又不得罪人，或是不想做事，解放自己，或是想挤压对手，让自己更有利，从而去寻找托词的思维。

人是怎样学会找借口的？从行为主义和社会学习流派的角度分析，人们找借口就像学习其他行为一样，是逐渐学会找借口骗人的。犯了错误或为了推卸责任而找借口的人会发现，在欺骗上司或同事的时候，不仅不会遭到惩罚和训斥，反而会得到同情甚至优待。这样一来，找借口骗人的行为就会持续出现，并且被扩大到更多场合。

同时，人们也能通过观察别人的欺骗行为来学习找借口。当你看到身边的人因为找借口而躲过惩罚或获得同情时，就明白了借口的好处。满嘴借口的同事或上司给你树立了强有力的榜样，使你知道，骗人往往是对自己有好处的。

[不为自己的失败和过失找借口]

找借口思维，在很多人心目中可谓根深蒂固，周星驰在《大话西游》里被“菩提老祖”问了三遍：“爱一个人需要理由吗？”周星驰答了三遍：“不需要吗？”这真的是个很重要的命题。

很多时候，人们都喜欢给自己找个理由，也就是说借口，让自己认可一件事，或者接受一件事，并为之付出努力。很多时候，在明智的人看来，根本就不需要找什么借口，但当事人并不那么想。后来，他甚至发觉

理由和借口也是不同的。比如，“菩提老祖”说的还的确是找理由的话，周星驰说的已经是借口了。

很多人都习惯为自己找借口，在当今的工作与生活中，容易发现，借口真是无处不在，蹩脚的解释时刻都在发生。不信你可以审视一下自己或身边的人平时说话时，是否经常使用下面的句子：

事情没做好是因为“对手太强，而不是我不努力”。

团队工作进展不顺利是因为“我很难和他合作”。

找不到工作是因为“我没有工作经验”。

完不成任务是因为“这个工作难度太大了”。

效率低下是因为“我手头的事情实在太多，也没人帮一把”。

工作不负责任是因为“这件事跟我没关系”。

忘了参加会议是因为“事先没人告诉我”。

没有参加学习或培训是因为“我没有钱”。

答应别人的事没做是因为“时间不够，我太忙了”。

.....

如果一个人总是有意无意地使用这些否定消极的话语来描述自我，那就是在否定自我，为自己找借口。

一个人能不能取得成功，生活得快不快乐，一个关键就是他是否为自己找借口。著名管理培训专家余世维曾经说过：生活中只有两种行为，要么是努力地表现，要么就是不停地辩解。这两种做法，正是成功者和失败者的不同写照。失败者永远在找借口，成功者永远在找方法。借口只属于弱者，强者不需要任何借口，他们是在踏踏实实的做事中成长的。

相反，当一个人习惯于找借口，用那些消极语言来为自己开脱时，就会陷入一个恶性循环之中。

来看一个案例：

某星期一的早晨，头天晚上喝多了的A先生闪电般穿衣洗漱，疯也似地夺门而出。

A强忍着吁吁气喘推开会议室的门，例会已经进行过半。

经理正唾沫横飞地说着，一扭头见A低头往屋角溜，于是停住，问：“怎么又迟到了？”A嘿嘿一笑，答道：“地铁突然停了，过了好半天才开。”

经理几欲发飙，但忍住了，讽刺说：“东突恐怖分子没跟你在一节车厢吧！”

A没敢接话，深吸一口气，在同事们的嬉笑声中，赶紧坐到了边儿上。

经理将目光转向C女士：“把上半年的销售统计报表给我，我向大家通报一下！”

“啊？”C一惊，“不好意思，经理，还差一点就完了，我下午给你。”上周四，经理就让C把上半年的销售情况做个统计，星期一上午开部门例会用。结果，C三心二意，周五没做完，周末又忙着带孩子上培训班，把统计表的事忘了个一干二净。现在经理这么一说才猛然想起来。

经理脸一沉：“怎么？还没弄完？就那么点小活儿，不是上周四就交代给你了吗？有那么困难吗？”

“呃，是这样的，上周有几个数据我觉得有问题，就跟合约部的人核对，结果打了半天电话也没人接。”C略作停顿，又接着说，“周末我本来想在家先把整体弄出来再修改，结果家里的计算机不争气，死机了，可能是主板烧了。所以……”

经理打断了她：“我不想听你解释，这次是死机，上次是停电，上上次是你舅妈突然来上海……行了，赶紧弄吧，中午之前必须给我。”

就在这时，经理的手机响了。他犹豫了一下，向大家做了一个别出声的手势，接了电话：“喂，杨总，您好，您好！实在抱歉啊，我这几天都在外地出差，得过几天才能回上海。等我回去了，就跟您联系。”

大家面面相觑。

千万别笑，这是工作中比较普遍存在的现象，公司上下的人都在为自己的过错找借口，就没有谁勇敢地说出实话，不找借口。其实再大一点，我们这个社会都在流行相互找借口。前几年有本书《没有任何借口》，异常畅销，可以说是一针见血地说到了人们的心口上，让人震惊，让人反思。

美国西点军校，历来对学员的素质非常重视，不允许学员找任何借口。学员不管什么时候遇到学长或军官问话时，只能有四种回答：“报告长官，是”；“报告长官，不是”；“报告长官，没有任何借口”；“报告长官，不知道”。除此之外，不能多说一个字。只要一找借口，哪怕是半句，也会遭到一顿训斥。因为军官要的只是结果，而不是喋喋不休、长篇大论的辩解！西点军校要求每一位学员必须想尽办法完成任何一项任务，而不是为没有完成工作寻找任何借口，哪怕是看似合理的借口。其核心是敬业、责任、服从、诚实。

由此，我想到了毕业于西点军校的美国四星上将巴顿先生，他不愧是西点军校培养出来的名将，在工作中始终恪守西点不找任何借口的校规，并在用人方面使用这样重要的理念。巴顿在《我所知道的战争》这本回忆录中，讲了一个他选人用人的故事。

巴顿将军说，他在提拔下属时有这么一个习惯，预先会把所有的候选人集中到一块儿，然后把一个需要解决的问题摆在他们面前。

有一次，巴顿对士兵们说：“伙计们，今天我要在仓库后面挖一条8英尺长、3英尺宽、6英寸深的战壕。”说完，他就走开了。其实这只是装装样子，在那些候选人旁边，有一个带窗户的仓库，巴顿就待在里面悄悄观察外面的人。

那些人领到工具以后便议论纷纷，他们奇怪为什么要挖这样一条战壕。

“6英寸深，连个人都藏不住！”有人大声嚷嚷。

“这样的战壕不行，待在里面一定很冷。”“不，是很热。”也有人

这样争论。

“这种事情怎么能叫军官来干？”还有人提出质疑。

最后，有个人对大家喊到：“让我们把战壕尽快挖好再赶快离开这个鬼地方吧，那个老畜生想用它干什么都和我們没关系。”这个家伙后来被巴顿提拔了。

巴顿总结自己的用人思维：“我必须挑选不找任何借口完成任务的人。”

许多人都信奉“三思而后行”这句话，面对上司布置的工作，总会去想很多跟完成工作无关的问题，好像他成了决策者似的，从而还找出一大堆不去执行的借口。其实，他真正的工作是马上去执行，完成任务。

我们的大脑，跟着我们的思想操纵我们的身体。大脑只有接受积极行动的指令，才会做出与我们意愿相同的结果。

我前面讲过找方法思维，在这里可以用上，也就是说当我们想为自己找借口的时候，应该多找方法，这样会发觉自己变得更积极、更有效率、更开朗。

说“我解决不了”的人是一个失败者，而说“我要找出一个解决办法”的人是一个扔掉借口的乐观者。成功离不开一种积极的心态，把话语中的“不”、“没有”等负性词删除，改成积极的话语，并付诸行动，才能取得成功。在此，你不妨借鉴下表来加以突破。

| 找借口的话语 | 突破话语 |
|----------|----------------------|
| 我没有钱 | 我要增加收入 我检查一下理财方案 |
| 我也没办法 | 只要努力一下，我就可以改变自己 |
| 这问题无法解决 | 这问题需要一个新的思考角度 |
| 以前试过都不成功 | 从前的经验对我们有什么教训 |
| 时间不够 | 先做重要而紧急的事，不做不重要不紧急的事 |

当我们还在准备为自己寻找理由和借口的时候，应该清醒了，不找借口找方法可是无数商界精英秉承的理念和价值观，被众多企业奉为主臬。

如果你是一个优秀的人士，应该让自己戒掉找借口的思维。即使你是一个平凡的人，也应该发挥自己最大的潜能，努力寻找更有效率的方法而不是浪费时间寻找借口。要知道，老板安排你在这个职位，是为了解决问题，而不是听你对困难进行长篇累牍的分析。日本松下公司曾经说：如果你有智慧，请你贡献智慧；如果你没有智慧，请你贡献汗水；如果你两样都不贡献，请你离开公司。

记住，不论失败了，还是做错了，再妙的借口对于事情本身也是没有丝毫用处的。

助人思维

助人思维，简单地说，就是乐于帮助人们的思维方式。

事实证明，一个人的力量是微小的，人们的成功往往离不开别人，而非单靠自己就取得成功，许多人命运的改变，都是由于他人，特别是贵人的帮助。

人与人之间是相互的，要想赢得他人的帮助，就要先去帮助人。这是助人思维的主旨。要想成功，就应当具有助人思维。

哲人说，每个人都是一座宝藏，帮别人就是帮自己。盲人在夜里提盏灯，既方便了无灯的行人，也能使别人不要撞到自己。最成功的人不取决于他的实力，也不在于他赢过多少人，而在于他帮过多少人。

萨迪也说：“那些不肯济弱扶贫者，当他跌倒时，也将无人加以援助。”

〔助人者天助之〕

那是很多年前的一个午后，大雨瞬间倾泻而下，行人纷纷逃进就近的店铺躲雨。突然，一位浑身湿淋淋的老妇，步履蹒跚地走进费城百货商店。看着她狼狈的姿容和简朴的衣裙，所有的售货员都对她的熟视无睹。

就在这时，一个22岁的年轻人诚恳地对她说：“夫人，我能为您做点什么吗？”

老妇笑着摆了摆手：“不用了，我在这儿躲会儿雨，马上就走。”随即老妇感到心神不安，不买人家的东西，却借用人家的屋檐躲雨，太不近情理了。于是，她开始在百货店里转起来，哪怕买个头发上的小饰物呢，也给自己躲雨找个光明正大的理由。

忽然，那个小伙子又走过来说：“夫人，您不必为难，我给您搬了一把椅子，放在门口，您坐着休息就是了。”

过了两个小时，雨过天晴，老妇人向那个年轻人道了谢，并随意地向他要了张名片，就离开了。

几个月之后，费城百货公司的总经理詹姆斯忽然收到一封信，写信人要求将这位年轻人派往苏格兰收取装潢一整座城堡的订单，并让他负责自己家族所属的几个大公司下一季度办公用品的采购任务。詹姆斯震惊不已，粗略一算，单这一封信带来的利益，就相当于他们公司两年的利润总和。

等他以最快的速度 with 写信人取得联系后，才知道这封信是一位老妇人写的，而她正是美国亿万富翁“钢铁大王”卡内基的母亲。

詹姆斯马上把这位叫菲利的年轻人推荐到公司董事会。毫无疑问，当菲利收拾好行李准备去苏格兰时，他已经成为这家百货公司的合伙人了。

随后的几年中，菲利以他一贯的热情周到和踏实诚恳，成为“钢铁大王”卡内基的左膀右臂，在事业上扶摇直上、飞黄腾达，成为美国钢铁行业仅次于卡耐基的富可敌国的灵魂人物。

新浪的创始人王志东的成功，也是因为他的乐于助人，是被他帮助的人成了他生命中的贵人。起初，他在中关村一家小公司卖计算机。当时，有个用户买了北大方正和四通4S的排版系统，但是两个排版软件对硬件配置的要求不一样，无法装到同一台机器上。商家告诉他要买两台计算机才行，用户不情愿买两台计算机。事情很偶然，这个用户找到王志东。

王志东爽快地答应了。没想到才用了一个月，王志东就把两个软件系统装到了一台计算机上。用户格外高兴，跑到方正说：“你们说不能做的事，我找人完成了。”方正的人不信，这个客户就把机器搬去给他们演示。方正的人看了演示，追问是谁做的，客户把王志东供了出来。这让王选（因有突出贡献，在2002年获得500万元的国家科技大奖）记住了王志

东这个名字。由此，王志东进入了北大方正，而且还进入了王选的研究所。

王志东的命运发生了改变。按理说，他不可能想到这个客户就是他的贵人。还有，假如这个客户找到王志东，如果他不予重视，抱着多一事不如少一事的态度，还会有他后来的发展？退一步，假如你知道一个人是你的贵人，你会不会认真对待他？毫无疑问，谁都会这么做的。可现实中，人们很难知道谁是自己的贵人。问题的关键就在这里，当你不知道时，你会怎么做？这才是最重要的。

如果你具有助人思维，并付诸实施，你就会打动你的贵人。

第二次世界大战结束后，一个年轻的奥地利大学生还沉浸在战争的恐怖中。他非常同情在战争中失去父母的孤儿，很想为那些可怜的孩子们做些什么。

于是，他徒步从一个村庄走到另一个村庄，希望能够免费获得一块土地，为孤儿建造一个家。大学生不知走访了多少村落，终于在奥地利蒂罗尔州的一个小镇上，有好心人送给他一块荒芜的空地。大学生又马不停蹄地去找愿意捐赠建筑材料的慈善家和建筑工人。

在他的不懈努力下，1949年，世界上第一个SOS儿童村在小镇因姆斯特建成，几十名孤儿在那里再一次感受到了家庭的温暖。这个大学生名叫赫尔曼·格迈纳尔，他就是SOS国际儿童村的创办人。今天，400多个SOS儿童村及其附属机构，分布在130多个国家和地区，抚养着无家可归的儿童，受益人超过30万。

有这样一个经典的寓言，门外有三个老人，分别叫财富、成功和爱。主人打算邀请他们进去，其中一位老人说：“我们不可以一起进入一个房屋内。”主人想了一会儿说：“请问，哪位是爱？”正当爱起身朝屋子走去时，另两位也跟着一道来了。主人不解，三位老人齐声说：“哪儿有爱，哪儿就有财富和成功。但如果你邀请的只是财富或成功，那其他两位都不

会跟着进来。”

诚如寓言所讲的道理，赫尔曼懂得行善，向社会施予爱心，结果打动了别人——财富和成功这两位“老人”。

像赫尔曼这样富有爱心的好人，在这个世界上还有很多。乔·巴普就是其中之一。据说乔·巴普小时候就特别热爱戏剧，非常渴望能去看一场百老汇的表演，但因他家里穷，买不起门票。他凭着无穷的精力和意志，当上了电视台的舞台监督。但巴普始终希望为那些像他过去那样永远买不起门票去看百老汇戏剧表演的人创作一些戏，于是办了一个剧团，先是在教学用的地下室演出，后来租了个露天圆形剧场来表演，很受欢迎，但没有剧评家来观看，巴普知道，要是没有宣传，就可能没有人肯捐助演出经费，那他的剧团就得被迫关门。

为此，巴普找到《纽约时报》，指名要见戏剧评论家布鲁克斯·艾金生。艾金生的助手亚瑟·吉尔布说艾金生出国了。

“那我就在这里等他回来。”巴普坚决地说。吉尔布于是请他道明来意。这位曾经非常贫穷的人激动地说他剧团的演员如何优秀，观众的掌声如何热烈，又说他的观众大多数是从未看过真正舞台剧的移民，如果《纽约时报》不写剧评介绍他的戏，他就没有经费再演下去了。吉尔布对此深受感动，决定当天晚上就看他的戏。

正当吉尔布到达露天剧场时，天上乌云密布，中场休息时，滂沱大雨把舞台浸湿了。巴普一见吉尔布跑开去避雨，就赶上去说：“我知道剧评家通常是不会评论半场演出的，但我恳求你能破个例。”

那天回去后，吉尔布写了一篇简短介绍，对那半场演出颇多好评，又提到剧团急需资助。第二天，就有人给剧团送去了一张750美元的支票。在1956年，这笔钱已足够剧团继续演出这场戏，一直到夏季结束。当艾金生从国外回来后，去看了这场戏，并在他的星期天专栏里给予极大的称赞。

此后，巴普开始经常在纽约各地免费演出莎士比亚名剧，由此巴普成了美国戏剧界颇具影响力的人物。

| 读后有智慧 | *Reflection wise*

人生中许多奇迹的发生，往往就在你不经意的言行之间，一句亲切的话语、一个友善的致意或一滴水的援助，都能让对方体会到你的关爱。有首歌唱得好：“一句知心的话语，也许胜过万钧雷霆；一声亲切的呼唤，能有起死回生的力量。”

懂得在举手投足之间撒下一颗颗乐于帮助和关爱他人的种子，有一天，当它成长为参天大树并为你带来丰硕的果实时，你会恍然大悟。原来，你赋予他人的帮助并不需要很多。

宽谅思维

“宽谅”是宽容、包容、原谅、谅解的意思。宽谅思维，就是人们在人际交往中，对他人的缺点、过失，乃至犯的比较大的错要具有包容、谅解的思维意识。

金无足赤，人无完人。人非圣贤，孰能无过？谁都容易做错事，谁都难免有出错的时候。

这时候，拥有宽谅思维的人，就能化解人际矛盾，成为受人欢迎的人。

人们要懂得宽谅思维，往往能消除彼此的隔阂，扫清彼此的顾忌，增进彼此的了解。

宽谅思维，能打开两颗相对封闭的心灵，就像一种明澈的调迹，懂得宽容的人生是美丽的。

宽谅思维，能够让我们免除不必要的麻烦。

懂得宽谅思维的人，是高雅的。

[宽容的结局令人惊喜]

包容是一种美德，大度的包容让人们终生难忘。

发明大王爱迪生和他的助手们制作电灯泡时，发生过这样一件事。

经过一天一夜的辛苦，他们好不容易制作出了一个电灯泡。爱迪生让一名年轻学徒将这个灯泡拿到楼上的另一个实验室。这名学徒从爱迪生手里接过灯泡小心翼翼地一步一步走上楼梯，生怕手里的这个新玩意儿滑落。但他越是这样想，心里就越紧张，手也不由自主地颤抖起来。当他走

到楼梯顶端时，灯泡最终还是掉在了地上。

所有人都以为，爱迪生会严斥这名学徒，可爱迪生没有。更令人意外的是，几天后，爱迪生和助手们又艰难地制作出一个电灯泡。做完后，爱迪生连考虑都没考虑，就将它交给了那名先前将灯泡掉在地上的学徒，让他再次拿到楼上。这一次，这个学徒安安稳稳地把灯泡拿到了楼上。

事后，有人不解地说：“原谅他就够了，何必再把灯泡交给他呢？万一又摔在地上怎么办？”爱迪生回答：“原谅不光是嘴巴说说，而是要靠做的。”

爱迪生的胸襟和智慧，让人深深折服。原谅一个人不单是言语，还是行动，给出错的人一个机会，结果会令人很惊喜。

美国侦探小说大师托尼·希勒曼年少时，家里很贫穷。希勒曼让人帮忙找份活干。

离希勒曼家大约一英里的老佃农英格拉姆先生听说后，亲自找上门。

那时正值农忙时节，这位老实的佃农想找人帮助收割一块苜蓿地。

这还是希勒曼平生第一份有报酬的工作——每小时十二美分，要知道这在1939年已经是一个不小的数目了。

每天一大早，希勒曼就和英格拉姆先生一起来到地里收割苜蓿。中午天热起来了，一老一少就在一旁的西瓜地里挑一个西瓜来消暑解乏，英格拉姆先生的西瓜可是远近闻名的。

有一天早晨，当希勒曼来到苜蓿地里时，眼前的一切把他气坏了，一辆汽车停在苜蓿地里，周围的首蓿被汽车轧得乱七八糟，而且，另一边的西瓜地里，瓜藤也被扯得七零八落。

很明显，有人夜晚开车来偷瓜，因为天黑，又不熟悉苜蓿地，汽车在地里开不出去了，车主折腾到天亮只能弃车而逃。

英格拉姆先生是一个很有阅历的老农，他很有把握地预言车主很快就

会再回来的。

果然没过多久，一个在当地因打架和偷窃而臭名昭著的家伙带着他的两个体格粗壮的儿子出现了。他们看起来非常恼怒，像三头发怒的公牛。

而英格拉姆先生用平静的口吻说道：“哎，我想你们是来买这些西瓜的吧？”

那男子沉默了很久：“嗯，我想是的，你要多少钱？”

“二十五美分一个。”

“好吧，你先帮我把车弄出来再说，我看这价格还不错。”

是的，这就是宽容。它甚至有点简单。它明亮，它是阳光。但谁又能拒绝阳光呢？这成了他们那个夏天里最大的一笔买卖，而且还避免了一场暴力事件。包容的结局是多么美好，不但对他人有利，其实更有利的仍是自己！原来你死我活的厮杀既可做刀光剑影状，更可以做满面春风状。是的，这就是宽容的处世之道。在现代社会里，光靠硬碰硬显然是行不通的，若是给予善言，化险为夷岂不妙哉？生活会在你的宽容里变得格外美丽多姿！

等他们走后，英格拉姆先生笑着对希勒曼说：“记住，你如果不宽恕敌人，就会失去朋友。”

在现代社会里，针锋相对不如以柔克刚。

针锋相对的结果常常是两败俱伤，即使不伤身体也会伤了心情。但可悲的是，这种针锋相对常常被认为是“有脾气”甚至说是“有骨气”。事实上，化解矛盾，不能光靠硬碰硬，而以柔克刚则是一种巧力。

乔治·罗纳曾在维也纳当过多年的律师，第二次世界大战期间，他逃到瑞典，变得一文不名，急切需要一份工作。他能说能写几国的语言，希望能在一些进出口公司找到一份秘书的工作。但是，绝大多数的公司都回信告诉他，因为正在打仗，他们不需要这类人才。不过，他们会将他的名

字存进档案里，以备不时之需。

在这些回复中，有一封信这样写道：“你完全没有了解我们的生意。你又蠢又笨，我根本不需要什么替我写信的秘书。即使需要，也不会请你这样一个连瑞典文也写不好、信里全是错字的人。”

乔治·罗纳看到这封信时，气得要发疯。他也写好一封信，想气气那个人。但他冷静下来对自己说：“等等！我怎么知道这个人说得不对呢？瑞典文毕竟不是自己的母语。如果真是如此，想要得到一份工作，就必须不断努力学习。他用难听的话来表达他的意见，并不意味着我没有错误。因此，我应该写封信感激他才是。”

于是，他重新写了一封感谢信：“你写信给我，我实在是感激不尽，尤其是在你并不需要秘书的情况下。我对自己将贵公司的业务搞错一事深表歉意。之所以给你回信，是因为听人介绍，说你是这个行业的领导人物。我的信上有很多语法上的错误，而自己却无法自知，我倍感惭愧，而且十分难过。现在，我计划加倍努力去学瑞典文，改正自己的错误，谢谢你帮助我不断地进步。”

不久，乔治·罗纳就收到那个人的回信，并且给了他一份工作。

| 读后有智慧 | *Reflection wise*

这就是感谢信的力量，以此种方式处理恩怨，甚至还能赢得朋友，岂不两全其美！宽容真是一种智慧！一种大聪明！古人说：“海纳百川，有容乃大。”是的，正因为大海极其谦逊地接纳了所有的江河，才有了天下最壮观的辽阔与豪迈！像海一样大度吧！这不是无奈，而是一种以柔克刚的力量！既然如此，何不包容——即使与对手争锋时。

善终思维

善终思维，就是追求终赢，让结局圆满、美好的思维。

很多人做事，都有重视开头，大张旗鼓，干得轰轰烈烈的习惯。当官的刚上任则三把火，正所谓谋始。谋始的重要性决不可否定，好的开端是成功的一半。一个项目实施，首先要做大量前期准备工作，考察论证可行性，从战略战术角度、高度看待其发展势头，审时度势地决定投入与否。然后要选人、用人，决定规模大小，权衡取舍。谋始决定成败，得当可事半功倍，成就大业。成功谋始之人定是大谋之才，必是识人之才。兵法云：上兵伐谋……崇尚不战而屈人之兵。善谋、谋成才有真正谋始。

问题是，有些人只觉得有个好的开头就够了。在做事过程中，做着做着就松懈了，当初的很多承诺都没有兑现，开始的想法没有执行，也有的是误入歧途，没有一个好的结果。古人感叹：靡不有初，鲜克有终。

善终是一种让人们具有长远打算的思维，而不是只顾眼前的蝇头小利。

当然，人们具有谋始思维，又具备善终思维。开始正确，结局圆满，这是大智慧的体现，是想做基业长青的大事必备的战略思维。

〔你是一块好玉吗〕

历史上大奸大忠的人很多，白居易有一首《放言》诗：

赠君一法决狐疑，不用钻龟与祝蓍。

试玉要烧三日满，辨材须待七年期。

周公恐惧流言日，王莽谦恭未篡时。

向使当初身便死，一生真伪复谁知？

周公是周武王姬发的母弟，他在周灭商之战中，“常左翼武王，用事居多。”灭商2年后，武王病死，其子成王年幼，由周公摄政。武王的另外两个弟弟管叔和蔡叔心中不服，他们散布流言飞语，说周公有野心，有可能谋害成王，篡夺王位。周公闻言，便对太公望和召公奭说：“我所以不顾个人得失而承担摄政重任，是怕天下不稳。如果江山变乱，生灵涂炭，我怎么能对得起列祖列宗，和武王对我的重托呢？”周公又对将要袭其爵，而到鲁国封地居住的儿子伯禽说：“我是文王之子、武王之弟、成王之叔父，论身份地位，在国中是很高的了。但是我时刻注意勤奋俭朴，谦诚待士，唯恐失去天下的贤人。你到鲁国去，千万不要骄狂无忌。”

不久，管叔、蔡叔勾结纣王的儿子武庚，并联合东夷部族反叛周朝。周公奉成王命，率师东征。经过3年的艰苦作战，终于讨平了叛乱，征服了东方诸国，收降了大批商朝贵族，同时斩杀了管叔、武庚，放逐了蔡叔，巩固了周朝的统治。

周公一生，生活俭朴，爱护百姓，使黎民安居乐业。

王莽是汉元帝皇后王政君之侄。年轻时孝母尊嫂，生活俭朴，饱读诗书，结交贤士，声名远播。

王莽初任黄门郎，后升为射声校尉时，也是个礼贤下士、清廉俭朴的人，常把自己的俸禄分给门客和穷人，甚至卖掉马车接济穷人，深受众人爱戴。其叔父王商上书愿把其封地的一部分让给王莽。

可以说，王莽直到公元前后几年都是一个相当受人尊敬拥戴的人，被封“安汉公”的爵位，其女儿也成了皇后。

王莽的真面目直到他毒死汉平帝，立孺子婴为帝，自己代天子朝政，称“假皇帝”或“摄皇帝”，才完全暴露出来，后来他又接受孺子婴禅让后称

帝，改国号为新，改长安为常安，开中国历史上通过篡位做皇帝的先河。

王莽没有善终思维，在未取代汉朝政权时，假装谦恭，曾经迷惑了一些人，《汉书》说他“爵位愈尊，节操愈谦”。但到了最后，人们才醒悟，他的“谦恭”是伪，代汉自立才是他的真面目。周公曾被人怀疑他有篡权的野心，到了最后，人们才见证他对成王一片赤诚，他忠心耿耿是真，说他篡权则是假。“向使当初身便死，一生真伪复谁知？”

王莽与周公的故事告诉我们，一个人应当具备善终思维，否则你的庐山真面目也无法逃出时间的考验，路遥知马力，日久见人心。同时，我们也要保持自己的善终思维，“千淘万漉虽辛苦，吹尽狂沙始到金”，才能为自己赢得机会，成就人生。

被誉为“音乐之父”的世界著名古典音乐家弗朗兹·约瑟夫·海顿，是一个很懂善终思维的人。我认为，他的成名跟他拥有这样的思维是分不开的。在成名前，他曾经担任过俄国彼德耶夫公爵家的私人乐队队长。

突然有一天，公爵决定解散这支乐队，这就意味着，包括海顿在内的所有乐队队员将要全部失去饭碗。乐手们听到这个消息，一时全都心慌意乱，不知道如何是好。他们都知道公爵的脾气，向来对决定过的事情是很难更改的。

看着这些与自己一起同甘共苦许多年的亲密战友，海顿心中也挺不是滋味儿，他想来想去忽然有了一个主意。

海顿立即谱写了一首“告别曲”，说是要为公爵做最后一场独特的告别演出，公爵同意了。

这天晚上，因为是最后一次为公爵演奏，乐手们万念俱灰，根本打不起精神，但看在与公爵一家相处的这些日子的情分上，大家还是尽心尽力地演奏起来。

这首乐曲的旋律一开始极其欢悦优美，把与公爵之间的情谊和美好的

友谊表达得淋漓尽致，公爵深受感动。渐渐地，乐曲由明快转为委婉，又渐渐转为低沉，最后，悲伤的情调在大厅里弥漫开来。

这时，只见一位乐手停了下来，吹灭了乐谱上的蜡烛，向公爵深深地鞠了一躬，然后悄悄地离开了。过了一会儿，又有一名乐手以同样的方式离开了。就这样，乐手们一个接一个地离去，到了最后，空荡荡的大厅里，只留下了海顿一个人。只见海顿深深地向公爵鞠了一躬，吹熄了指挥架上的蜡烛，偌大的大厅立即暗了下来。

正当海顿也像其他乐手一样，要独自默默地离开时，公爵的情绪已经达到了顶点，他再也忍不住了，大声地叫了起来：“海顿，这是怎么回事？”海顿真诚地回答说：“公爵大人，这是我们全体乐队在向您做最后的告别呀！”这时公爵突然省悟过来，他流出了眼泪：“啊！不！请让我再考虑一下。”

就这样，用一首《告别曲》的奇特氛围，成功地使公爵将全体乐队队员留了下来。

有这样一个，与海顿的做法恰恰相反，这个人是木匠老板的一个徒弟。这个徒弟在木匠老板这里干了一辈子，其技术虽不能说巧夺天工，炉火纯青，但本领足以称得上出类拔萃。突然有一天，他说起自己要回家，不能在此做了。

木匠老板舍不得他走，问他是否能帮忙再建一座房子，徒弟说可以。在建造房子的过程中，这位徒弟想，自己实实在在、辛辛苦苦为老板服务了这么多年，从未敢怠慢过，现在反正是最后一次了，也没有什么利可图，只要能交差就行了。于是，他在建造房子时，总是在盘算着如何与老伴儿安度晚年。总之，他的心已不在工作上，他在选料上已不再精挑细选，在做工上粗枝大叶，已不再讲究。老板没有指责他，只是说：“你跟我这么多年，也不容易，你走时，我送样东西给你。”徒弟只是说了声

“谢谢”，并没怎么往心里想。很快，房子盖好了。

“这是你的房子，”木匠老板说，“我送给你的礼物。”

这位老木匠惊得目瞪口呆，羞愧得无地自容。自己以前为他人盖的都是好房子，现在却为自己建了一幢粗制滥造的房子！

| 读后有智慧 | *Reflection wise*

生活中，有不少人会这样做：你对我不好，我也不会对你好。比如，在被抛弃、被辞退时，往往会愤愤离去，甚至采取报复行为。

相反，海顿深知，即便是最后时光，也要一样无限美好地离去，为的是给双方留下一些更美好的或是更值得他日回忆的东西。结果，他的真情告别扭转了局面。

生活中还有这样的人，在抛弃对方或者准备跳槽或在离职时，不愿意留下一个好的印象，他们在最后时光，对工作漫不经心、敷衍塞责，等他惊觉自己的处境是由自己造成的时候，早已深困在自己建造的“房子”里了。

忠诚思维

忠诚不是一个简单的概念，而应当是一种思维意识，所以我提出了忠诚思维。对忠诚、敬业的重要性，著名畅销书作家阿尔伯特·哈伯德说：“如果能捏得起来，一盎司忠诚相当于一磅智慧。”

忠诚不是单向的付出，也不是愚忠，更不是简单地为企业、为他人效命，而是要忠诚于自己的职责和事业，把自己的职责、事业与企业的发展结合起来。其具体表现为忠于职守、尽职尽责、认真负责、一丝不苟、善始善终等，这当中凝聚了一种使命感和道德责任感。

[忠诚是福]

美国经济学家葛尔布莱，雇用了一位称心如意的女管家。她不但做事精明干练，而且人也相当忠实可靠。

有一回，葛尔布莱由于连续乘飞机到一些国家讲学，感到有些疲惫不堪。回到家里之后，他想睡一个好觉，好好调整一下。于是，他特意吩咐这位女管家，无论谁来电话，都不要打搅他。

葛尔布莱万万没想到，就在他刚刚入睡的时候，急促的电话铃声响了起来。女管家拿起电话，轻声地问：“喂，请问您是哪一位？”

电话里传来了总统的声音：“我是约翰逊，请帮我找一下葛尔布莱先生。”

对此，女管家镇定自若，和气而又委婉地说：“总统先生，葛尔布莱先生刚刚从国外讲学回来，很疲劳，才入睡不久。请总统先生原谅，我暂时还不能叫醒他。”

听到这样的回答，约翰逊显得更加着急，加重了语气强调说：“我要紧的经济政策问题要同他商量，请您把他叫醒吧。”

在这样的情况下，女管家还是没有听从总统的调遣，而是进一步耐心地解释说：“实在对不起，尊敬的总统先生，他身体有些不适，方才曾特意嘱咐过，不接任何人的电话。”紧接着，女管家很客气地说：“我是他的雇员，现在只能是替他工作，为他负责，而不是替您工作，为您负责。请您放心，待他睡醒之后，我一定将您打来重要电话的事情及时地转告他。何况只有在他休息好之后，才能精力充沛地同您讨论经济政策问题。您说对吗，尊敬的总统先生。”

女管家说得有理有据，滴水不漏。约翰逊心服口服，无可奈何，只好放下了电话。葛尔布莱睡醒以后，知道了总统来电话一事，便抓紧时间见到了日理万机的约翰逊总统，特意表示了深深的歉意。

没想到约翰逊总统毫无怪罪之意，反而深有感触地对女管家大加赞赏。这是因为他事后又认真地想了想，觉得女管家的做法非常对。女管家有着忠于职守的宝贵精神。他不仅理解了女管家执著不变的忠诚，而且对她的为人品格产生了深深的敬意。于是，总统又向葛尔布莱提出了一个令其意想不到的建议：“请转告您的女管家，如果她愿意，那就请她到白宫来工作，这里需要像她那样的人。”

这位女管家也由此一举成名。

在美国标准石油公司里，曾经有一位小职员叫阿基勃特。他在远行或出差住旅馆的时候，总是在自己签名的地方，写下“每桶4美元的标准石油”字样，在书信下方及收据下方也不例外，只要有他签名的地方，就一定写上那几个字。因此他被同事戏称为“每桶4美元先生”，而他的真名倒没人叫，甚至很多新来的同事都不知道他的真名。

公司董事长洛克菲勒知道这件事后吃惊地说：“竟有职员如此努力宣

扬公司的声誉，我一定要见见他。”于是，他热情邀请阿基勃特共进晚餐。

席间，洛克菲勒问他：“别人用‘每桶4美元’的外号叫你，你为什么不生气？”

阿基勃特回答说：“‘每桶4美元’不正是我们公司的宣传语吗？别人叫我一次，就是替我们公司免费做了一次宣传，我为什么要生气呢？”

洛克菲勒感叹道：“时时处处都不忘为公司做宣传的人，正是我们公司需要的职员呀！”

多年后，洛克菲勒卸任，阿基勃特成了第二任董事长。

他得到升迁的重要原因，显然是他对公司的忠诚。于此，阿基勃特讲了下面这个故事。

有位马耳他王子在路过一间公寓时见自己的一个年轻仆人正紧紧地抱着主人的一双拖鞋睡觉，他上去试图把那双拖鞋拽出来，结果把仆人惊醒了。这件事给这位王子留下了很深的印象。他想：对小事都如此小心的人一定很忠诚，可以委以重任。于是，他便把那个仆人升为自己的贴身侍卫。事实上王子的判断是对的。那个年轻人很快升到了事务处，又一步一步当上了马耳他的军队司令，而他的美名也传遍了整个西印度群岛地区。

| 读后有智慧 | *Reflection wise*

当今时代，并不缺乏有能力的人，而是缺乏那种既有能力又忠诚的人才。

如果人们得不到这种最稀缺的人，宁可用一些能力稍差一点却足够忠诚敬业的人，也不愿意重用一個朝三暮四、只求回报的人。

可见忠诚的重要性。事实表明，那些努力工作、忠诚于老板、忠诚于企业的人，其事业会达到我们想象不到的高度。

不可否认，大多数年轻人对自己的老板都有一定的忠诚度，但这样的忠诚在很多时候表现得不够。比如说，有些员工会在他们的监督者不在现场时，不认真做事。

真正的忠诚是，除了做好分内之事外，还像阿基勃特一样，表现出对自己的事业与成功的全力支持。

当然，也有些人说，假如老板把所赚的利润都给他的话，他将比现在更勤奋、更谨慎、更节俭和更专注。事实上，他们永远也达不到想象中的那种成功。因为忠诚并非增加回报的砝码，倘若如此，这不是忠诚而是交换。

在生活中，这种爱斤斤计较的人，干活时往往敷衍了事，懒懒散散，马马虎虎，哪怕是举手之劳的简单之事，也袖手旁观，不愿多做一点。当然就不会尽力而为，也就达不到事业的巅峰。

诚信思维

孔子云：“诚者，乃做人之本，人无信，不知其可。”韩非子曰：“巧诈不如拙诚。”陶行知先生也曾说过：“不作假秀才，宁为真白丁。”季布一诺胜过千金，商鞅变法立木求信，君子一言驷马难追……类似的故事和典故不胜枚举，但随着时代的进步，诚信却出现了危机。

诚信本是先秦儒家提出的一个重要的伦理学和哲学概念，以后成为中国伦理思想史的重要范畴。

在今天，我认为，还应当把它理解成一种极其重要的思维方式。

〔大成缘于大信〕

那是2000年发生的事了。那一年，中国有家新成立的网络公司迎来了一个非常难得的大客户。他们的经理亲自接待了这个重量级的客户。对方拿着策划书，问那位刚刚创业的经理：“请问这个项目要多久可以完成？”

经理回答说：“6个月。”客户面露难色，接着问道：“4个月行吗？我们给你提50%的报酬。”

经理不假思索地摇头拒绝：“对不起，我们做不到。”

的确，按照当时的技术水平，4个月是很难圆满地完成这项任务的，所以这位经理忍痛放弃了唾手可得的巨大利益，诚实地拒绝了这桩大业务。

结果，客户听后开怀大笑，马上在合同书上签下了名字。他对经理说：对您诚实的拒绝，我感到非常满意，因为这反映出您是一个诚实稳重的人，而在您这种人的领导下，产品的质量是最值得信任的。

两年后，这个小网络公司的经理一跃成为“中国十大创业新锐”，一年后他又荣获了首届“IT十大风云人物”称号。而他的公司在短短的三年里，从一个小网络公司发展成全球最大的中文搜索引擎企业。

时至今日，这个经理的名字和他诚实的信誉始终没有改变，他叫李彦宏，而他的企业名称早已为世人熟知，它就是百度。

日本人小池出身贫寒，在20岁那年，他在一家机器公司当推销员。

有一段时期，他推销机器非常顺利，半个月之内就同33位客户做成了生意。

不久，他突然发现他所卖的这种机器比别的公司生产的同样性能的机器贵一些。

小池心想：“如果客户知道了这件事，一定以为我在欺骗他们，会对我的信用甚至机器性能产生怀疑。”

于是，深感不安的小池立即带着合约书和订单，逐户拜访客户，如实向客户说明情况，并请客户重新考虑选择。

小池一共花了整整一周的时间，才拜访完33位客户。小池人瘦了一大圈，但是，他却心安理得。

小池这种诚实的做法，使得那些客户非常感动。结果，这33位客户没有一个解除合约的，反而成了他更加忠实的客户。

后来，小池凭着他的诚实，最终成了大企业家的。成了大企业家的小池，曾对世人说：“做人做生意都一样，第一要诀就是诚实。”

相反，还有这样一家公司，因为不注重诚信，结果失去了令人后悔一辈子的大利。

法国的一家服装公司想到深圳来做一次展销会，需要搭建一个巨大的舞台，于是找到这家公司。当然，同时也找到另一家德国独资的建筑公司作为竞争对手。

策划出来之后，该公司准备与客户商谈。而在此之前，他们早已经悄悄摸清德国公司的计划，对方开出的完成时间是20天。他们合计了一下，这也正好是他们至少必需的搭建时间。显然这样他们就不占有明显的优势了。于是，他们将策划中的搭建时间强制改成了16天，整整压缩了4天，这就意味着他们得以超常的速度和强度去完成这个任务。即便如此，他们还是认为在这个以效率著称的商业竞争中，自己已经胜券在握了。

但结果却令他们大跌眼镜，因为客户居然还是选择了那家德国建筑公司，而且还给了对方整整25天的时间。他们想不通，其实，所有的经验和数据表明，搭建好这样的一个舞台最少也需要20天。他们明白后，后悔不已。

| 读后有智慧 | *Reflection wise*

诚信的重要性很多人或多或少都知道一点，只是说有不少人没有真正懂得诚信。尤其是在利益面前，他们只看得到眼前靠虚假而得到的一点好处，看不到长远一点的大利。所以就轻易地放弃了诚信，结果因小失大。

李彦宏的智慧就在于此，在利益面前，他能经得起虚假的诱惑，选择了诚信，结果他的事业做出了大名气。

其实在当今社会，人们追求的不是单纯的速度，不是单纯的物质，而是让人有足够安全感的诚实，让人被尊重的信誉。

谦虚思维

《说文解字》上说：“谦，敬也。”《易经》说：“谦。亨，君子有终。”就是说，谦虚能让人做事一帆风顺，而只有君子才能始终保持谦虚的美德。自夸、自诩、狂妄，都是要不得的。爱瞎咬的狗容易受到主人的训斥，爱炫耀的人往往遭到他人的鄙夷。忽视自己弱点的人，就是喜欢自我炫耀的人。善行一经自夸，反而让人反感。

过分的自信是骄傲的表现。“满招损，谦受益”，指的就是过度的自信会招致损失，而虚心地接受他人的意见则会得到好处。

〔做个真正谦虚的人〕

谦虚使人不断进步。谦虚来源于见识，骄傲来自于无知。越有成就的人往往越谦虚。谦虚的人受欢迎。谦虚使人获益，促人成功。谦虚的人内敛而充实。

黑格尔年幼时就是一个聪明的孩子。一个阳光灿烂的日子，黑格尔与父亲一起在林中散步。

当来到一个僻静的地方，父亲问黑格尔：“除了小鸟的叫声以外，你还听到了什么声音？”

“爸爸，我听到了马车的声音。”黑格尔自信地答道。

“对，是一辆马车，而且还是一辆空马车。”父亲说。

黑格尔很奇怪，就问父亲：“爸爸，您又没看到马车，怎么知道它是一辆空马车？”

“根据声音呀。”顿了顿，父亲意味深长地说：“马车越空，噪声就越大。”

就这么一句看似平淡无奇的话，让黑格尔铭记一生，做人切不可做“空马车”，妄自尊大，目空一切，而要虚怀若谷，远离平庸。

当约翰·亚当斯接替华盛顿就任总统时，美国正面临着与法国关系破裂的危险。到了1797年年底，两国处于剑拔弩张、一触即发的交战前夕。

怎样才能打胜仗呢？亚当斯完全明白，必须要有得力的统帅指挥。当时，很多人都劝他亲自率领军队，但他认为自己并不具有军事上的特别才能。思来想去，他觉得，只有华盛顿才是唯一能够唤起美国军魂、团结全美人民的统帅。最后，他决定：必须把华盛顿请出来。

亚当斯的亲信们闻讯后，一致表示反对。他们认为，如果华盛顿复出，会再次唤起人民对他的崇敬和留恋，这对亚当斯的威望和地位一定会产生不良影响。

但亚当斯打定了自己的主意，认为国家的利益和命运高于一切。他授权汉尼尔顿立即给华盛顿写了一封信，请求华盛顿再次担当大陆军总司令，指挥美军打败入侵者。

亚当斯写信请华盛顿担任统帅的事被美国人民传为佳话，而亚当斯的谦虚、正直与豁达也被世人称赞。

后来，有位著名的记者问亚当斯总统：“您为什么不怕华盛顿复出会再次唤起人民对他的崇敬和留恋，进而威胁您的威望和地位？为什么敢于任用比自己更优秀的人？”

亚当斯微微一笑，没有直接回答，而是先给这位著名记者讲了自己少年时的一件往事。

年幼的时候，父亲要他学拉丁文。亚当斯觉得那玩意儿真无聊，他恨得牙痒痒，便对父亲说：“我不喜欢拉丁文，能不能换个事情做？”

“好啊！约翰，”父亲说，“你去挖水沟好了，牧场需要一条灌溉渠道。”

于是，亚当斯真的到牧场去挖水沟。可是，拿惯笔的人，拿不惯锹。那天晚上，他就后悔了，整个身子疲惫不堪。只是亚当斯的傲气不减，不愿意认错。于是，他咬紧牙关又挖了一天。傍晚时，他终于承认：“疲惫压倒了我的傲气。”亚当斯终于回到了学拉丁文的课堂上。

从此以后，亚当斯一直记着从挖水沟这件事中得到的教训：“一个人必须承认人有所长，也有所短；人有所能，也有所不能。认为自己样样都行，实际上恰恰是自己的不自量力。”

诚恳地向别人请教和学习，是一种特别值得赞赏的谦虚。因为别人的长处往往能弥补自己的不足。亚当斯正是凭借知人善任，把众多的优秀人才聚在身边，特别是凭借那些比自己更优秀的人才，为美国的独立立下了汗马功劳。

相对而言，骄傲不仅使人落后，还会招致不良后果。

五代时，晋王李克用带着对梁、燕、契丹的遗恨而死。临终前，李克用留给儿子李存勖3支箭，嘱其复仇。李存勖不忘父亲的遗志，出征时将3支箭装入锦囊，凯旋后则祭祀在祖庙，以此激励自己奋发图强。在此强大的推动力下，李存勖攻城略地，灭燕破梁，又败契丹，无往不胜。“意气之盛，可谓壮哉！”

可是当后来天下已定，大功告成时，李存勖却变得骄傲自满起来，纵情声色，终日与美女在一起。致使上下离心，国运日衰，三五年后就祸端骤起，自己也被乱箭射死。

“谦受益，满招损。”一旦骄傲，将会祸端骤起，不利于己。

| 读后有智慧 | *Reflection wise*

生活中，要做到真正的谦虚是很不简单的。有很多看似谦虚，其实非也，应当特别警惕。

比如，胸无大志的人，极诚恳地说：“我这人没什么志向。”这不是谦虚，而是坦率，这种坦率让人感觉是在叹息；毫无才学的人，极认真地说：“我这人没什么本事。”这不是谦虚，而是实在，这种实在让人感觉是在自责；主席台上，正式发言之前说一句“我水平有限”，这不是谦虚，而是客套，这种客套让人感觉是在炫耀……

我想，要做一个真正谦虚的人，应把心沉下来，可以说这是走向谦虚的第一步。另外，只有心怀对生命的敬畏及对他人的尊重，只有把谦卑融于忍耐之中，不躁，不妄，不做，才会懂得谦虚，才真正做到了谦虚。

公平思维

人间有各式各样的公平，也有各式各样的不公平。公平的，如机会公平、结果公平、起点公平、贡献公平等。然而这些公平中又都有它不可克服的不公平的一面，并且带有一定的负面效果。比如说，机会公平，其结果就不会公平。就像买彩票，每人赢钱的机会是一样的，但其最终结果却只有少数人赢得巨款。市场经济的竞争，其机会是一样的，但结果却只创造少数富人。反之，结果公平就绝对公平吗？也不是！结果上的一样掩盖了贡献上的不一样，收入上的一样掩盖了成本上的不均等。投入不同成本的人得到相同的结果，这种公平也必然会影响人们的效率。那么起点上的公平又怎样呢？人们在同一个财富起点上起步，因其能力和机遇不同，在结果上就一定不会平等。因此这也不能说是真正的公平。

公与不公真是一对矛盾。那为什么还要追求公平呢？

拿机会公平来说，就好比把所有人都放在一条起跑线上，老人和小孩，如果是跟青壮年比，或者是残疾人和正常人比，结果必然不公平。这时我们本能地照顾社会中的弱者，而掌握大量资源的人群应该有所收敛，这就是我所说的公平思维。

【赢在公平公正】

美国哈佛大学研究生院学生会主席素有哈佛“总统”的美誉，因为在历史上，担任过这一职务的学生里，曾出过3位美国总统。

2006年，这一职务的竞争异常激烈，特别是此次竞选是在连续被美国人垄断主席位置数年的历史背景下，中国女孩朱成过关斩将进入最后的角逐。

朱成，生于宁波，在宁波镇明中心小学就读4年后移居北京，1997年考入北京大学。2001年4月，被哈佛大学教育研究生院以全额奖学金录取。

2002年6月，以全A成绩获硕士学位，成为哈佛大学351届应届毕业的700余名教育硕士中最年轻的一位。

2002年9月，被哈佛大学文理研究生院聘为全职教师。

2003年9月，再次获得哈佛大学教育研究生院全额奖学金攻读博士学位。同年12月10日，温家宝总理访问美国时在哈佛大学作演讲，朱成是现场唯一得到机会提问的中国学生。

虽然朱成如此优秀，但对手也绝非等闲之辈。

时间到了2006年5月11日，这是整个竞选中最重要的一天，4个竞选者哈恩、吉米克、隆德里格斯和朱成一起召开了新闻发布会。朱成在被对手隆德里格斯报出丑闻（当然她已经证明了自己是清白的）后却依旧保持着端庄的微笑。她走上台说：“同学们，我今天想先告诉大家一件事情，就是关于隆德里格斯在超市行窃的事（指隆德里格斯被对手哈恩、吉米克报出的丑闻）。”

她的话让所有人都屏住了呼吸，隆德里格斯更是因为恐慌而攥紧了拳头。朱成说：“我认识那家中国超市的老板，我到 he 那里去过，问明了整个事情的经过。事实上，隆德里格斯并不是因为行窃而被警察询问，而是因为帮助老板抓到了小偷，才被警察询问情况的！”

顿时，整个发布会现场一片哗然。隆德里格斯惊讶地抬头看了看朱成，微张着嘴，想说什么，又没有说出口。哈恩和吉米克则有些沮丧，他们，实在不明白她为什么要帮隆德里格斯澄清丑闻。难道她不明白，一旦他重获清白，就会成为朱成最大的对手？

竞选助理埋怨朱成帮了对手一个大忙，朱成只是淡淡地笑了笑说：“我只是希望这次竞争能够公平一些，这样赢得的胜利才有意义。”

更出人意料的事还在后面，投票前五分钟，隆德里格斯在广播里宣布了自己退出的消息，并且号召自己的支持者把票投给朱成。他说，他无法像朱成那样真诚与宽容，他已经输掉了竞选。最后，隆德里格斯还表示，如果朱成竞选成功，自己愿意做她的助理，全力协助她在学生会的工作……

2006年6月8日，朱成力挫群雄，成了哈佛第一任华人学生会主席。

| 读后有智慧 | *Reflection wise*

公平公正一直是个很重要的原则。葛优在电影《非诚勿扰》中说：世界之所以战火不断，各种冲突频频爆发，根本问题就是分歧得不到公正的裁决。

公平公正的重要性甚至在各种社会生活中都是一个最起码的原则。比如，在选举上讲求公平公正，也许是全世界的一个基本原则。

然而我们身边的许多选举，就很难说是公平的。有些职位甚至是通过走关系、内定好了的。在有些地方，许多具有选举资格的选民甚至连张选票都没见过，干部就选出来了。

哈佛研究生院学生会主席的选举，我赞赏朱成的肚量，竟然能为自己的对手澄清丑闻。对人们的不解和抱怨，她说：“我只是希望这次竞争能够公平一些，这样赢得的胜利才有意义。”

节俭思维

节俭与奢侈相对，是节约，不浪费，避免不必要的开支的意思。

当今时代，我们的生活与过去相比，算是好了很多。很多人都爱追新求时髦，热衷新潮的东西：穿衣服要买名牌，一旦不想穿了，随手就扔掉；换手机、MP4等通常就是几个月的事；办生日聚会经常一大帮人到饭店、KTV等地方包房间，一次消费下来少则三五百，多的得几千元。

对此，有些奢侈浪费的人说：“花的是自己的钱，我的东西怎么处理又没有损害你的利益，关你什么事？何必要你来指手画脚。”“现在生活水平提高了，倒点饭菜可以理解，用不着这么斤斤计较。”“我国是农业大国，这点儿粮食算什么？”

然而，据许多报纸杂志上介绍，即使是富裕的西方国家，也是很注重节俭的，从来都是富日子穷过，而我们呢，比起人家的富裕程度来，人均收入尚不值一提，却学会了穷日子富过。

其实，每个人都应当树立节俭的思想，从一丝一缕做起。我把这种节约的思维意识，称为节俭思维。

〔像“发条原理”一样节俭〕

据说，在瑞士举办酒会招待各方来宾时，那些端着酒杯四处寒暄的瑞士客商，葡萄酒杯里装的都是啤酒。对此，一位瑞士客商解释说：巴塞尔人在商场应酬时都喝啤酒，在他们眼中喝葡萄酒很奢侈，有违清教徒传统；即便在家中也很少喝葡萄酒，葡萄酒比啤酒贵，他们不喜欢花太多钱在吃喝上。另外，瑞士人煮鸡蛋，习惯在平底锅里放一厘米深的水，等水

沸腾了就关掉电源，利用余热将鸡蛋煮熟，这样可节约一半电费。家庭主妇喜欢买简装洗涤用品，回家后再灌进旧瓶；还会开车去邻国购买价格较为便宜的食品；还保持了修砌贮水池接雨水冲洗厕所的习惯。

瑞士人富而不侈，始终守住节俭的心态。几乎所有瑞士家庭都靠自己的勤奋创造财富，这样挣来的钱花的时候就不会讲排场、求奢华。节俭支出、居安思危，常为未来做好储备是他们的美德。

瑞士钟表的发明和创制都基于一个发明，那就是发条技术。发条能够收紧并储存能量，又能慢慢释放出来以推动运行装置和指针。我觉得节俭美德就好比这种能量，多年来积聚于瑞士民族之中，穷的时候那样，富裕了还一样，这是推动瑞士经济持续发展的动力，也是瑞士人丝毫没有改变的传统主流道德观。

无独有偶，丰田公司从创业以来，坚持在卫生间的每个水箱内都放几块砖头。放砖头，也许人们不明白这是怎么回事。原来，放几块砖是为了节俭，水箱中的砖头可以缓解水流速度，减少用水量。

水箱中放砖头，按我们的说法算是十足的“小家子气”。然而，这看似不起眼甚至会招致别人嘲笑的小事却显示了丰田公司成功的一大因素。

一个名贯中外的日本大财团对卫生间用水尚且如此重视，别的地方更不用说了。公司要求员工，用不着的电灯一定要立刻关掉，必须尽量用旧纸，开会要计算成本，甚至招待客户都不派专车。一个时时落实“节俭”精神的公司，业绩怎么能不蒸蒸日上？

最近，看了一篇短文《小气有理》，阅后颇有感慨。文中说：台湾台塑集团是台湾一家大型企业，但他们的经营理念却是“小气有理”。员工们的圆珠笔写不出字了，要用旧笔芯换新笔芯。这个企业可真够“小气”的了。文中还说：台湾作家王舜清写了一本《小气有理就是钱》，他认为，“小气”可以致富，“小气”并不庸俗，而是一种优雅。

加拿大渥太华有一份报纸，叫《吝啬家月报》，专门刊登为人们节俭过日子提供具体方法的文章。据说报纸很受读者欢迎，发行量也很大。创办者叫尼克森，他自己就是一位节俭专家，崇尚简约生活。尼克森认为，简约生活使人愉悦。吝啬不是没有面子的事，而是一种创造，一种美德。

我看到一个报道说：有两个单位恰巧同一天宴请客人，到市场采购，两个采购人员为争市场唯一的一只甲鱼，两位采购员进行了竞买，你50元，我100元，你100元，我200元，一只价格仅十几元的甲鱼，最后被一家以2 000元的价格买走了。嗨！这家单位真“大气”。

据《大兴安岭日报》报道，呼玛县委、县政府现在使用的办公楼是20世纪80年代建的，办公设施陈旧。另据《人民网》报道，广东省一个贫困村斥资400万元建六层豪华办公楼，这个县与一个村子比也太“小气”了。

一个单位或部门，可以“抠”和“小气”的地方很多。例如：不搞豪华办公室装修、不追逐时髦的办公家具，小的地方如“长明灯”、“长流水”，办公用纸，等等。

在我们居家过日子当中，也有很多可以“抠”和“小气”的地方。随手关灯、照明瓦数低一点、节约用水、请客“打包”，时装更新慢一点，等等。

| 读后有智慧 | *Reflection wise*

节俭是一种美德。千百年来，我们的先祖为后人留下了很多关于节俭的名言。孟子说：“恭者不侮人，俭者不夺人。”曹丕说：“家有敝帚，享之千金。”欧阳修说：“下之用力者甚勤，上之用物者节。民无遗力，国不过费。”司马光说：“由俭入奢易，由奢入俭难。”

陆游说：“天下之事，常成于勤俭而败于奢靡。”冯梦龙说：“常将有日思无日，莫待无时思有时。”朱柏庐说：“一粥一饭，当思来之不易；半丝半缕，恒念物力维艰。”毛泽东说：“贪污和浪费是极大的犯罪。”

当然，我们讲艰苦奋斗，勤俭持家，并不是要人们去过清教徒式的生活，也不是否定合理的物质利益，而是要大力倡导艰苦创业的精神，办一切事情要遵循勤俭节约的原则，精打细算，量力而行，讲求实效，反对挥霍浪费。

意 | 坚 | 心 | 路 | 明

——潜思维之意志篇

坚强思维

管理学上有过一个链条原理和木桶定律：一条项链的强度取决于最弱的那个扣；一个周边高矮不等的木桶，其盛水量不取决于最长的那块板，而取决于最短的那块板。

它们说的都是同一个意思，要重视自己的劣势和不足。

从心理学的角度，我认为这最弱的扣和最短的板，指的是我们的心理承受能力。坚强思维，就是当困难和不幸压在我们身上时，我们一定要顽强地去面对，只要我们这“最弱”心理承受力能坚持住，我们就是最强的，那些看似异常的困难和不幸，就能被我们奇迹般地解决。

〔用坚强去面对生活的不幸〕

1940年6月23日，在美国一个贫困的铁路工人家庭，一位黑人妇女生下了她一生中22个孩子中的第20个孩子，这是一个女婴。接连不断生孩子，让这个贫困的家庭更加捉襟见肘，连怀孕的母亲也经常饿肚子，孕妇的营养不良，使得孩子早产，这就注定了她的先天发育不良。

更加不幸的是，4岁那年她不幸同时患上双侧肺炎和猩红热。在那个年代，肺炎和猩红热都是致命的疾病。然而，这个孩子却奇迹般地挺过来了。尽管她勉强捡回一条命，但她的左腿却因此残疾了，因为猩红热使她患了小儿麻痹症，不要说像其他孩子那样欢快地跳跃奔跑，就连平常走路都做不到。她只能靠拐杖来行走。

寸步难行的她非常悲观忧郁，当医生教她做一点运动，说这可能对她

恢复健康有益时，她就像没有听到一样。

随着年龄的增长，她的忧郁和自卑越来越重，她甚至拒绝所有人的靠近。但也有一个例外，邻居家那个只有一只胳膊的老人却成为她的好伙伴。

老人是在一场战争中失去胳膊的，他很乐观，她很喜欢听老人讲故事。

有一回，她被老人用轮椅推着到附近的一所幼儿园去玩，操场上孩子们动听的歌声吸引了他们。当一首歌唱完，老人说：“我们为他们鼓掌吧！”她吃惊地看着老人，问：“我的胳膊动不了，你只有一只胳膊，怎么鼓掌啊？”老人对她笑了笑，解开衬衣扣子，露出胸膛，用手掌拍起了胸膛……

那是一个初春，风中还有几分寒意，但她却突然感觉自己的身体里涌动起一股暖流。

老人对她笑了笑，说：“只要想办法，一只巴掌同样可以拍响，只要努力，无论现在遭遇多大的不幸，你一样能站起来！”

就在那天晚上，她让父亲写了一张纸条，贴到了墙上，上面是这样的一行字：一只巴掌也能拍响。

从此以后，她开始配合医生做运动。不管多么艰难和痛苦，她都咬牙坚持着。有一点进步了，她又以更大的受苦姿态，来求更大的进步。甚至父母不在时，她自己扔开支架，试着走路……蜕变的痛苦是牵扯到筋骨的，但她坚持着，她相信自己能够像其他孩子一样行走、奔跑，她要行走，她要奔跑……

11岁时，她终于扔掉支架，她又向另一个更高的目标努力着，她开始锻炼打篮球和参加田径运动。

13岁那年，她参加中学举办的短跑比赛，靠着惊人的毅力一举夺得100米和200米短跑冠军，震惊了校园，她也从此爱上了短跑运动。

在1956年奥运会上，16岁的她参加了4×100米的短跑接力赛，并和队友一起获得了铜牌。

1960年罗马奥运会女子100米短跑决赛，当她以11秒18第一个撞线后，掌声雷动，人们都站立起来为她喝彩，齐声欢呼着这个美国黑人的名字：威尔玛·鲁道夫。

那一届奥运会上，威尔玛·鲁道夫成为当时世界上跑得最快的女人，共摘取了3块金牌，也是第一个黑人奥运女子百米冠军。

| 读后有智慧 | *Reflection wise*

很多时候，我们的身体发生了不幸，以致不能像正常人一样去为成功打拼，我们就会怨天尤人。

事实上阻止我们向前冲的，并非别人，而是我们放弃了再站起来向前冲的打算；我们输的不是在身体上，而是在心理承受能力上。

著名的科学家居里夫人说：“我的最高原则是，不论任何困难，都绝不屈服！”良好的心理承受能力与战胜不幸的能力，受到不幸后的恢复能力和百折不挠、向自己挑战的精神，是成功人士不可缺少的素质。记住，无论何时都不要放弃希望，哪怕只剩下一只胳膊，也要用胸膛去迎接生活；无论何时都不要放弃梦想，哪怕残疾到无法行走，也要用心灵去飞翔。

坚持思维

坚持思维，就是说人们在做事的过程中，可能会遇到各种想象不到的情况，或预测到各种困难，我们都要不受其左右，而一心一意做事的思维模式。

成功不是一蹴而就，唐僧经过九九八十一难才取到真经。每个人在成功的路上都会遇到各种诱惑和困难。

这时我们每个人都要经受得住各种考验和遭遇，顽强地坚持住，不要轻言放弃，总有一天会与成功拥抱。

事实反复证明，人生固然有许多的无奈，但坚持的结局，更多的是出人意料的精彩。给自己一个机会，给自己一点信心，给自己一点专注，生活会更美好。

[成功属于坚持的人]

提到坚持，不免让我翻开历史的卷轴，踏入古人的世界。

乌江畔，他仰天长啸：“纵江东父老怜而王我，我何面目见之。”纵身一跃，滔滔江水向东流，淹没了他的长啸，淹没了他的一世伟业。

我不禁感叹：至今思项羽，不肯过江东。项羽如果坚持，重振旗鼓，一样是条好汉啊！可是他没有做到大丈夫的能屈能伸，终因放弃而彻底失败。

司马迁则不同，牢狱生涯，他受尽了奇耻大辱，可他为自己的信念选择了坚持，循着那轮千年古月，我看清了他的面孔：头发蓬乱，饱经沧桑的脸上，刻着坚毅和不屈，手中的笔在疾书……来了几个大臣，见到

司马迁如此模样，叹息道：“何必如此执著呢？”司马迁合上竹简，坚定地说：“人总是要死的，有的重于泰山，有的轻于鸿毛。我如果就这样死了，不是比鸿毛还轻吗？我一定要活下去！我一定要写完这部史书！”说完，望了望皎洁的明月，若有所思。片刻，又重新摊开光洁平滑的竹简，在上面写下了一行行工整的隶字，苍劲有力……

这是震撼人心的一幕，这是坚持不懈的斗士，坚持，让他成就了被誉为“史家之绝唱，无韵之离骚”的《史记》，52万字啊！可不是像今天的人一样，坐在窗明几净的办公室，喝着咖啡和茶，敲打着先进的计算机。而且，写过历史著作的人都知道写历史不像写一般的文章，可以随意天马行空，翻江倒海。你去问问易中天，你去问问王立群，你去问问当年明月，这哪是一朝之功，更何况司马迁是在狱中！他的坚持早令我动容……

由古及今，我想到了他，在平凡的岗位上，能够如此坚持的他——余彭年，被称为“一星期扫七天地的亿万富翁”。

当初他从老家湖南到香港时只有26岁。由于人地生疏，加之他英文水平有限，广东话听不懂，又没有任何背景，连连碰壁后，好不容易才在一家公司找到一份勤杂工。

工资很低，他每天所要做的工作就是周而复始地扫地、清洗厕所，等等。他是一个有梦想的青年，这种待遇和工作，对他简直是一个沉重的打击。但如果连这份工作也不做的话，他就只有饿肚子。

公司每个星期正常的工作日只有五天，星期六和星期天一到，其他勤杂工都迫不及待地跑出去逛街、游玩、放松。他也非常渴望欣赏一下当地的风景，但考虑到公司周六、周日时常会有人加班，而卫生没有人打扫的话将会一团糟，他便在其他勤杂工出去的时候独自留下来，打扫卫生。虽然这只是一份“额外”的工作，但他依然一丝不苟，默默坚持。半年后的一个星期天，公司老板发现了他这个勤劳的勤杂工，很是惊讶。在了解到

他每个周末都是如此之后，第二天，老板找他谈话，将他提升为办公室的一名员工。此后，他不断努力，最终成为一位让人钦佩的成功人士。特别让人称道的还有，他发迹后，还坚持从事公益事业，一做就是数十载，今天已年近九旬。多付出一点并不难，难的是坚持不断。正如那句著名的话：做一件好事并不难，难的是一辈子都做好事，不做坏事。

我讲忠诚思维时讲到的阿基勃特，其实也是个具有坚持思维的人。他在美国标准石油公司里，曾经只是一位小职员，但他不仅忠诚敬业，还非常执著，他在远行或出差住旅馆的时候，总是坚持在自己签名的地方写下“每桶4美元的标准石油”字样，在书信下方及收据下方也不例外，只要有他签名的地方，就一定写上那几个字。因此他被同事戏称为“每桶4美元先生”。就是在小事上这么坚持，打动了公司董事长洛克菲勒，热情邀请阿基勃特共进晚餐。多年后，洛克菲勒卸任，阿基勃特成了第二任董事长。

我把这两个故事讲给一位刚失业的朋友，她只是感慨，无语。她说，自以为自己是快乐的人，也是一直一丝不苟地生活、工作，却因烦思杂绪，没有坚持，就这样轻易地放弃了自己的恪守，放弃了自己的坚持，真是愧疚啊。

我说，应当坚持自己的快乐主张，感受生活，姿态从容。在顺境中感恩，在逆境中依旧心存喜乐，坚持做自己。

讲到这里，我又想到，离我们更近一点的一个人——蔡志松。几年前，才29岁的他，依据战国时期人物造型创作的《故国·风》，在法国巴黎的“秋季沙龙”上夺得了最高桂冠——“泰勒大奖”，这是中国艺术家首次获此殊荣。

在感受一片掌声、欢笑、歌声、美酒的背后，我停留于此——他的每一分成长都是缘于一分坚持。

蔡志松在上中学时对中国古典文化产生了强烈的兴趣，不幸的是，他

两次高考落榜，但他仍咬紧牙说：“不，我就是要进中央美院。”他的坚持，他的超人付出，终于圆了他的大学梦。

大学5年，他生活很落伍，专业很拔尖。许许多多夜晚，当室友们去唱歌跳舞谈恋爱时，他总是在做自己喜欢的事，他喜欢“看雕塑教具”的独特学习法，在一个个雕塑面具前，久久地凝视、思索，又边看边做，从而有了一种非同寻常的理解和领悟，使得他一次次发现新的奥秘，一点点感受到更深的认识。雕塑是造型艺术，是空间艺术。蔡志松渴望自己雕塑艺术作品时也能雕塑人生，拓展美好的生存空间。

然而，成绩总是落后于他的实力。考研失败了，他不得不出去找工作。也许，艺术真的需要他，北京市政府决定在卢沟桥做抗战纪念群雕，中央美院接了这项工程，并邀请蔡志松参加制作，他的出色手法，终于使母校破格让他回校执教。

众所周知，艺术的创作，除了技艺，还得靠坚持。蔡志松一直就是个具有坚持思维的人。一件雕塑作品，他要坚持做几个月甚至一两年。在创作一件以春秋战国时期的人物造型为原型的雕塑时，因为难度大，思路受阻，久久没有进展，他就把它放弃了。

但过了几个月，当他重新看到那件被遗忘在角落里的初稿时，心里一个劲儿地说：没有困难，哪有突破？他决定完成它。

蔡志松给露在外面的手脚贴上铜箔，把薄铜皮剪裁成衣服穿在人物身上，然后又穿头发，一根一根的铜丝按古代的发饰编起来，编完头发再编腰间的系带……可铜丝又硬又细像钢针，一次次透过手套扎破了他的手指。

为了表现出衣服的颜色，他亲自用硫化钠腐蚀铜，强烈的气味刺激得嗓子发炎肿痛，空气中的铜粉飘进眼睛里奇痒奇疼。当整体完工后，蔡志松又拿起钢焊条给一些沙眼儿注入铜水修补，用铲、锉、雕塑刀一下一下地剔除表面的瑕疵。

终于，这件曾被放弃过的半成品，在蔡志松的打磨下发出熠熠的艺术光辉——这尊高83厘米、重50千克的《故国·风》后来漂洋过海，到了法国。它和它的创作者一起登上了世界艺术的最高舞台。

| 读后有智慧 | *Reflection wise*

生活中，许多人都有给自己制订计划的经历，比如想成为优秀的长跑运动员，计划每天跑步多少千米；想学好外语，每天记多少个单词……遗憾的是，大部分人由于缺乏恒心和毅力都没有坚持下来，心中的理想直到今日仍没有实现。

生活中，还有很多的人遇到一次挫折和失败便一蹶不振。

其实在人生的尝试中，很多人都会遭到若干次的失败。尽管人生成功的概率比较小，但我们只要有坚持思维在支持自己，世界上始终有一个位置是属于自己的。

不可能思维

不可能思维，就是说人们在做事之前，或者事情进展中，遇到挫折，遇到新的问题、新的情况，就习惯性地作出一种主观上的否定判断。

其实我们应当杜绝这种不可能的思维。因为事实证明，很多被认为不可能的事，后来都成为可能。

可以说，世界上真正的大事业，都是在别人认为不可能的情况下完成的。过去的人都认为“水不可能倒流”，我们知道，那是因为他们还没有找到发明抽水机的方法；过去的人都认为“太阳不可能从西边出来”，我们知道，那是因为他们没有找到进一步了解星球的方法。

成功不是不可能，只是你暂时没有找到方法而已。因此，这种不可能思维是消极的、不切实际的。所以我们要改变自己的这种思维。

我们也得承认，并非每一个“不可能的想法”都能成为现实，但改变我们的组织、社会和个人生活所面临的障碍却往往是我们自己的思维。只要我们能，遇事多找方法，就会创造奇迹。

[做“不可能”的事]

如果这样问：一个3块钱的苹果可以卖到6万块钱吗？肯定会有很多人说，别吹牛了，这怎么可能呢？

其实，这是可能的。

忽然想起2011年央视春晚《专家指导》里收藏专家跟姜昆的对话：

“你把这个苹果，你翻过来。”

“我翻过来。”

“仔细看，有没有落款？”

“哎呦！一个苹果有什么落款啊？！”

“你呀，肉眼凡胎，看不出这个苹果的价值。”

“他不就是个普通的苹果吗？”

“普通的苹果，搞收藏你得赋予它内涵。”

“它，它有什么内涵？”

“如果专家告诉你，这个苹果要是慈禧老佛爷跟美国总统奥巴马共同啃过的苹果，它还有价儿吗？”

“连事儿都没有，哪来的价儿呢？”

“这虽然是个普通的苹果，但是，让十几亿观众看了这么半天了，在你姜昆手里也拿了半天了，它就不是普通的苹果了。”

“那这是？”

“捂热乎的苹果。”

“这有什么用啊，这个！”

“它就具有收藏价值了。”

“这么有价值的苹果，你打算把它怎么办？”

“我把它吃了。”

“吃了，那叫破坏文物。”

“那我怎么办呢？”

“你把这苹果埋起来。”

……

“过几年你再把它刨出来。”

这虽然是相声艺术，而且充满了搞笑色彩。但给一件普通的东西赋予

内涵，的确能让它升值。

一个普通苹果只值3元钱，如果加一个漂亮的包装，在圣诞节时卖“平安果”，这时卖个五块十块，一点也不成问题。

如果把苹果拿到一家高档的大酒店，榨成苹果汁，别说20元，30元也可以卖得到。

如果找李宇春在苹果上签个名字，别说100块，1 000块都有人买。

如果把苹果放到“神舟七号”上，上天走一圈儿，这苹果就能卖到1万元！

再顺着这样的思维进行下去，一个价值3元的苹果，就有可能卖到6万块钱，甚至更高。

据《法制晚报》2006年10月24日报道，北京奥运推荐果品评选苹果专场首次举行，北京市昌平区崔村镇真顺果园张国福的宫藤红富士摘得“奥运苹果”果王桂冠。该“奥运苹果”果王以6.6万元天价拍出。

有人说，在这个世界上，没有什么是不可能的！只有想不到，没有做不到。一个人的思维态度决定了他是否把自己的潜能、智慧发挥出来。只要能发挥出来，就一切都有可能！

我们中国人碰到问题总是强调客观原因，经常会说：条件不成熟、文化不兼容、时间不允许……结果自然办不成事。而很多外国人碰到问题却是按照客观的问题来思考、分析，找到问题的症结，寻求解决的方法。

正是凭借敢想敢做的思维，有个名叫沃特森美国人，甚至将冰箱卖给了居住在北极的爱斯基摩人。

旅行家沃特森曾经亲眼目睹了爱斯基摩人的生活状态，在那里，他觉得自己仿佛置身于一个巨大的冰箱里。同行的一位朋友开玩笑说，在这个世界上，也许只有这里才不需要冰箱。沃特森想了想同伴的话，心中突然灵光一闪，他说：“我看未必。”他兴奋地向朋友说，他有办法将冰箱卖到这儿。

众所周知，北极圈内，几乎长年处于严寒之中。由于那儿没有泥土和沙石，生活在那儿的爱斯基摩人只得将冰块切割成砖来建造房屋。这就使得屋内不能生火，否则冰屋便会融化。因此，屋内的温度常在零下几度到零下十几度。

沃特森是这样做的。他先找到一位爱斯基摩人，向他演示冰箱的另一个作用：把自己带去的啤酒和矿泉水，以及爱斯基摩人刚刚捕获的猎物，一起放入冰箱。他将冰箱的温度调到4℃。第二天，当他们打开冰箱时，那些东西都没有结冰。

爱斯基摩人储存东西的办法很简单，就是把食物随地一丢，因为不管东西放在哪里，都不用担心食物会变坏。做饭时点燃动物的皮毛或者皮内脂肪，在屋外架起大锅，烧一锅开水来解冻。

现在，有了冰箱，就可以省略做饭前解冻食物的程序。爱斯基摩人笑了，欣然邀请同族人一起使用冰箱。

沃特森的成功在于改变了思维：冰箱可以用来冷冻食物，也可以用来防止食物冷冻起来。结果把不可能的事变成了可能。

与沃特森相似，有个叫图德的小孩，还在19世纪时竟然把冰块卖到了热带。不难理解，如果没有冰箱，在热天，吃剩的食物就容易坏掉。

一天，图德和一个小孩沿着冰封的湖畔散步，图德指着湖面问：“看见那些冰了吗？”“这里的冬天到处是冰，没什么大惊小怪的。”图德兴奋地说：“为什么不把这些冰收集起来，运到炎热的加勒比海的一些港口去销售呢？”那个孩子嘲笑他说：“别傻了，冰到了那里早化成水了！”可图德的目光依然注视着湖面上的冰。

几年后，也就是1806年，21岁的图德再次找到当年的朋友，想让他和自己一起做冰的买卖，可朋友再次拒绝了他，并劝他不要异想天开。后来，在别人的资助下，图德花费1万美元将130吨冰用船运往酷热的马提尼

克岛。再后来，图德把冰生意做成了颇有影响的行业，在船所能到达的地方，形成了人们对冰镇饮料、冷藏水果和冷藏肉类的需求。

| 读后有智慧 | *Reflection wise*

天才与常人的区别也许就在于一双眼睛和一颗心。对于一些事物，有些人只能看到表面，想到当前，而有些人却能看到内涵，想到以后。擦亮你的眼睛，敞开你的心扉，去迎接生命中的每一个机会，相信你一定会迎来新的成功或更大的成功。

有很多时候，人们自己打击着自己，认为天公不作美，自己各方面都没有什么优势，怎么能成功呢？其实，并不是老天不关照他，不让他在生活中有所作为，而是在最开始他们就自己输给了自己，总认为不可能。

因此，当我们面对生活的难题而要说“不可能”时，要问问自己尽最大的努力了吗？真的，成功不是不可能，只是你暂时没找到方法。因此，把注意的焦点永远集中在找方法上，相信成功一定有方法，千万别说不可能。当然，同样的问题，同样的环境，同样的困惑，方法不同，效果也大不相同。总之，不要把失败说得太早，问题大多出自于方法和手段。不管你做什么事，多想想办法，换一套新的思路，往往就会有转机。

敢做思维

安于现状是人的一种天性。很多人都不敢、不喜欢做困难的事，不习惯做新鲜的事。行为学家们曾经做了这样一个实验：他们任意发给学生一些糖果或是装饰过的杯子，然后，每个人都有机会将手中的礼物换成另一种杯子或糖果。尽管物品是被随意分配的并且交换成本也极小，然而无论拥有糖果还是拥有杯子的学生，90%的人没有选择交换。

行为学家由此得出结论：与那些不属于现状的东西相比，人们更愿意给予自己认为属于现状的东西更高的评价，这种选择上的差异被称做“现状偏见”。所谓“江山易改，本性难移”，人们宁愿安于现状而不愿改变他们的现状。

拥有这种思想的人，有了机会也不去追求，整天浑浑噩噩，一辈子也没做什么有意义的事。

如果人们能勇敢突破这种思维模式，就是勇敢思维。

应当承认，现在有很多人不愿意每天都从事如一的工作，总想发掘点新的东西去尝试，猎奇的人越来越多。但另一方面，迫于社会的压力，有的人会经常做些改变，让自己做些简单的或者是胸有成竹的事情，落得个“但求无罪”的心理平安。结果，这样想、这样做会磨灭人的意志，而且永远不会有更高的发展。

志当存高远，追求无止境。我们都应当做个勇敢的人，做个通往伟大道路上平凡的奋斗者，努力创造平凡生命中的不平凡。

[大胆做点没把握的事]

台湾著名作家王文华小时候与其他孩子没有什么不同，他从小学到中

学没当过学生干部，进入大学后，一次偶然的机会，他被选为学生议会的议员，后被提升为议长。正是这件看似平常的事让他有了不平常的感悟，他感到没有把握的事其实也能做好，既然这样，何必要等。从此，他便不断挑战自我，不断超越人生极限。也正是从这时开始，他对别人看来没把握的事特别感兴趣，并一发而不可收。

他开始写小说，然后改成剧本，再组织团队演出。

他开始学西洋舞蹈，登上了百老汇的舞台。

他嘴里含着小石子对着大操场磨炼语速，有空就说绕口令，自己在一个月内改掉了口吃的毛病。

他参加辩论团，参加国际性的大专辩论赛。

大学毕业，他申请读斯坦福大学，编了一本叫《close—up》的册子，成了斯坦福唯一一个来自台湾的MBA。

在斯坦福期间，他不但成了华尔街的见习操盘手，还进了微软、戴尔和通用汽车公司，学习到了他们的企业文化，掌握了商业动作的整体流程。

他在MBA毕业后回台湾写小说，很快出版了十几本书，成了著名作家。

回顾自己的人生之路，王文华说：“所谓十拿九稳的事情，往往是获得回报最少的事情。人人都感觉简单容易的事情，其实是蕴涵机会最少的事情。要做，就去做那些没有把握的事——你觉得没把握，别人同样觉得没把握。但是你做了，就有成功的可能；不做，就永远只能看着别人成功。”

确实，在生活工作中，很多很多人喜欢也愿意做自己有把握和熟悉的事，因为那样会得心应手，成功的概率也会高一点，殊不知，机遇、成功往往是在把握和熟悉中溜走或降低概率。有多少事情是在我们等待成熟时没有了机遇？有多少事情是在我们十拿九稳的时候错过了回报？

王文华的经历说明他敢想敢做敢闯，突破保守的思维、尝试自己陌生的领域、有想法就去努力追求实现，这样的勇气来得不容易。就像张学友

的歌里唱的一样“成果失败没有百分百”，不要等到有了百分百的把握再去做，到那时就太迟了。

清代四川的著名文学家彭端淑写过一篇《为学》的文章说，天下的事情有困难和容易的区别吗？只要做，那么困难的事情也容易了；如果不做，那么容易的事情也困难了。人们做学问有困难和容易的区别吗？只要学习，那么困难的也容易了；不学习，那么容易的也困难了。

四川的边境上有两个和尚，其中一个贫穷，一个富有。穷和尚对富和尚说：“我想去南海，怎么样？”

富和尚说：“你靠什么去呢？”

穷和尚说：“我靠着一个水瓶一个饭钵就足够了。”

富和尚说：“我几年来想雇船而往下游走，还没有能够去成。你靠什么能去？”

到了第二年，穷和尚从南海回来了，告诉富和尚。富和尚显出了惭愧的神色。

四川距离南海，不知道有几千里路，富和尚不能到达可是穷和尚却到达了。一个人立志求学，难道还不如四川边境的那个穷和尚吗？

这个故事在佛经里也有记载，情节都差不多，富和尚与穷和尚都想去南海朝圣。富和尚很早就开始存钱，穷和尚却仅带着一个钵盂就上路了。过了一年，穷和尚从南海朝圣回来，富和尚的准备工作还没有完成。富和尚问：“尔困，何以往南海？”穷和尚答：“吾不往，则终日癫狂，行一步，则安一分。尔稳重，故尔在！”翻译成白话文是：“我不去南海，就心里难受。我每走一步，觉得距离南海就近一点，心里就生一分安宁。你这个人个性稳重，不做没把握的事情，所以，我回来了，你却还没有出发。”

| 读后有智慧 | *Reflection wise*

应当承认，每个人的生命中都会有很多的第一次，第一次走路，第一次学游泳，第一次学开车……第一次做事情都是没有把握的。生活中没有把握的事情很多，有时我们会避而逃之，有时我们因为无奈会硬着头皮应付完成自己不想做的事情，结果，效果可想而知，不是没有完成就是完成得不令人满意。

在这个充满竞争的社会，自己没有把握完成的事情，其他人也未必有把握完成，应该尝试做自己没有把握的事情。

其实，没有把握，对于相等机会的人来说，只要你比别人多付出一点努力，那你离成功将近很多……

生活中，没有把握的事情很多，不妨勇敢地做做自己没有把握的事，你会发现你做好事情的把握更大了，信心更足了！

自信思维

自信思维，简单地说，就是个体对自己的心态、能力和行为作正面的认识的思维方式。自信思维是通过对认知过程、动机过程及身心反应过程等若干中介过程的调节实现其主体作用机制的。自信心，是自己对自己的智慧、前程、能力、人缘等的认知和把握。

自信对一个人是相当重要的。人生时时都要有自信思维。

自信，是选择人生的第一步。给你战斗力和行动力，助你坚定信念，战胜逆境。自信，是成就人生的第一步。给你洞察力和自控力，助你把握自我，实现目标。自信，是享受人生的第一步。给你亲和力和驾驭力，助你完善自我，超越个体。人生的每一个阶段都需要自信相伴，自信的力量也在每一次竞争中充分呈现。

过分自信是脱离自己的现实，表现为自高自大、盛气凌人，容易产生鄙视他人、轻视他人的心理。

〔你优秀，是因为你认为自己优秀〕

有人在网上给我留言说：

我是一个非常敏感的人。虽不像林黛玉一样多愁善感，悲天悯人，但生活中的些许小事往往触动我的神经，因而自虐得让自己寝食难安。我把这一切都归咎为自卑和懦弱。所以，为了疗伤，我经常看一些平衡心态和自强自信的言论。有一句已经内化为我的座右铭：你优秀，是因为你认为你优秀。尽管，我没能真正战胜自己，取得力所能及的成功。但身边一个

叫刘华的人的转变，让我坚信这是一句箴言。

以前，谁对刘华的感觉都是胆小懦弱。刘华看人的目光闪烁游离，看完就马上低下头，手脚也无所适从。说话的声音是典型的蚂蚁哼哼，吓飞不了小苍蝇。

但有一天她换了个新的发型，许多人都说她漂亮，她听后眼睛亮亮的，有点不信，但很多人都说，她回去后不禁照镜子看。确实比以前好看。

就因为这件事，刘华找到了快乐和自信，一个发型的适当改变，让她点亮了自信的心灯。

既然，自信是成功的一半，有勇气的你又何必担心一事无成；既然最大的敌人是自己，又何必自暴自弃。愿你、愿我、愿他，人生旅途，自信快乐！因为，你优秀，是因为你认为你优秀！

张锦喜是广东省劳动学会、人力资源管理协会的理事。一次，他去人才市场，准备招聘一些大学毕业生。

在招聘大学生时，张锦喜有这样一个习惯，一般情况下，他接过简历的时候，不会问也不会看应聘者是来自哪个学校，因为他从不以学校论学生。但是他发现本、专科学生，普通高校和技校、民办高校对薪酬的要求相差较大。前者都在2 000元以上，后者则都是在1 200元以下。反过来，他发现几乎达到“问价格则知学校”的地步。敢情是学校给了他们一个“宏观指导”？有几个技工类的大专生，都是要求800元，他们解释说：“因为我们老师说，我们现在的竞争力大概就是800元。”这种对学生“批量生产，统一价格”的指导方针，他认为是致使学生们严重缺乏自信心的教育。他说，他现在感受到的“好学校”和“差学校”的真正差别，在于学生自信心的差别。

张锦喜说，他每每去学校做讲座的时候，常对学生说一句话：“你优

秀，是因为你认为自己优秀。”学生的自我意向、自我心理定位，会永远地影响他一生。

张锦喜的面试，给每个人的时间通常不会超过5分钟。有一个人只谈了3分钟，他就留下他的简历，他后面的同学用一种没有希望的眼神看着他，说：“这么快？”

张锦喜说：“你会更快。如果你不假思索地用两句话描述你的优点，我就招你，1分钟。”可惜这位学生说话断断续续，讲了一大堆——显然是他心里的“谱”，是他彩排好的自我介绍，被这样一要求就给“打乱”了。

那天的招聘，有一个学生，只用一页的简历就表达了她的优势和特点，就在张锦喜决定招她的时候，突然发现简历上看不到她的学校名字，“为什么没写学校名？”“因为……我的学校不怎么样……”

张锦喜总结那天的招聘感受认为：未毕业，先失业，不是因为工作机会提供，而是就业能力结构失衡；就业难的成因，也不是因为毕业生多，教育水平下降，而是自我认知的能力模糊，就业信心和自我价值期望的下降。天之骄子的高傲姿态消失，是好事，但取而代之的不是平衡心、平常心，而是一种自卑、浮躁和茫然。

张锦喜对大学毕业生提出这样的建议：“我不敢说3、5分钟我就准确地判断了你，但是30秒之内我就定格了你的第一印象；你认为我给你的时间太少，而流露出失望眼神的那一刹那，你就丢失了获得复试的机会。我永远坚持：你的信心就是我的希望。

“不要一副‘只要你招我我什么都肯做’的姿态，这样给我一种‘卖身’的感觉，我请你是因为你为公司创造价值，所以不是你‘求’职，而是我‘请’你。这不是叫你抬高姿态，只是希望你能挺起胸膛。

“不要不敢说出和写下你毕业的学校，无论它是如何得差，你是从那里走出来的。我不会要这样的人：看到他父母的时候，因为他们的背景不

好而不敢认他们；或者有一天离开我的公司，去到一个新的公司面试的时候，不好意思说我是来自一个不是500强的公司。对公司来说，你的价值和价值观，决定了一切。

“不要不敢用眼睛看着我，你不敢瞧我的时候我也瞧不起你。

“不要在回答‘你的薪酬要求’的时候，多了那么多废话。我不在乎你说的是5 000还是1 500，我要的是你说出一个数字那种语气，眼神。我尊重每个人自估劳动力价值的权利（但公司自有它的薪酬制度，不会特殊对待你），但我喜欢干脆利落的同事，干脆利落是一种自信，是一种做事风格，也是一种做人态度。我会固执地认为：你说出这个数字前后带了多少个字符，就表示你做事有多拖泥带水；或者表示你的自我认识和自信是多么摇摆不定。”

| 读后有智慧 | *Reflection wise*

每个人都要学会欣赏自己，把自己的优点、长处统统找出来，在心中“炫耀”一番，反复刺激和暗示自己“我可以”、“我能行”，就能逐步摆脱“事事不如人，处处难为己”的困扰。“天生我材必有用”，自己给自己鼓掌，自己给自己加油，自己给自己戴朵花，便能撞击出生命的火花，培养出像阿基米得“给我一个支点，我能撬起地球”的那种豪迈！

告诉自己，我是最棒的！相信自己是最棒的，实际上就是相信自己的分析判断能力、实战能力、应变能力是最棒的；相信自己是最棒的，会让自己有一颗乐观、自信的心。

当然，相信自己是最棒的，不能变成对自己的绝对信任，否则就是对自己的盲从，这与对别人的盲从没有区别，其结果是：难以在风云变幻的期货市场回避灭顶之灾。

相信自己最棒，不是简单地相信自己是最棒的，而是努力使自己变得更棒。现实中每一个人的天分不同，但每一分努力都可以使自己得到提高。

逼迫思维



人天生都有惰性，也有无限的创造力，但非要环境，甚至是绝境来逼。

催逼，可以激发你的潜能，可以让人经常处于一种积极进取、创新求变的状态，从而让人有所收获。歌德说过：“人的潜能就像一种强大的动力，有时候它爆发出来的能量，会让所有的人大吃一惊！”因此，被逼不要“无奈”，被逼是福。

我们在接受生活磨难的催逼并予以克服的过程中，使我们拥有了力量和智慧，从而得以成长、壮大和进步，这一过程是痛苦的，但也是快乐的。

安逸的环境练不出令人惊叹的水手，从小过惯了那种平静且小资生活的人是很难狠下心来再去过那种艰辛而寂寞的日子的。

〔从来没有真正的绝境〕

人生没有绝境，即使到山穷水尽，只要坚定信念，不妄自菲薄，从“心”出发，就能愈挫愈奋，赢得光明的未来。

有一位作家，在股票交易中损失惨重，一下子跌进贫穷的深渊，从锦衣盛食至潦倒寒酸，他并没有泄气。

他开始节衣缩食，勤奋写作，期望能依靠赚取的稿费偿还债务。朋友们为了帮助他渡过难关，组织募捐，许多人纷纷解囊，一些大公司、大财团更是不惜出巨资想雇佣他终身写广告词……他一一拒绝了这些难得的机会，把自己关在书房里，一个月，两个月，一年，两年，日复一日，年复一年，他紧咬着一个信念，随着他一本接一本的新书问世，他很快就偿还了所

有债务，过起了自己的新生活。这位作家，就是享誉世界的马克·吐温。

《蓝色狂想曲》是美国作曲家乔治·格什温的第一部交响乐作品，你知道它是怎样诞生的吗？一句话：逼出来的。

有一天，一位爵士乐团指挥请格什温写一部“庄严的作品”，而写惯了通俗音乐的格什温说自己对交响乐“一窍不通”，难以完成。

无奈之中，那位乐团指挥想出一条妙计：他在报纸上发布了一条消息，说三周后在音乐厅上演格什温的交响乐作品。

格什温看到后哭笑不得，没想到对方会用这种荒唐的办法逼自己就范，如果三周后拿不出像样的交响乐作品，自己的声誉就要受损，而交响乐对他来说，确实是一个从未涉足过的领域啊。他感到自己被逼进了死胡同，没有回旋的余地。

没有办法，他只好硬着头皮埋头苦干。出乎意料的是，两个星期后，格什温居然完成了一部惊世之作——《蓝色狂想曲》。首场演出便获得巨大成功，这首名曲还奠定了格什温在乐坛的地位。

世上无奇不有，当你感觉到在劫难逃时，也许就是一个新生的机遇。在悬崖峭壁前，有的人看到的是绝路，有的人却看到了一架梯子。格什温属于后者，一架他不喜欢的梯子，结果让他达到了应有的高度。俗话说：“大难过后，必有大福。”如果你在大灾大难中挺得下去就能走得出来。在绝境面前，我们需要处乱不惊、镇定自若以及足够的信心，这样才能调动所有潜能，把劫难变成机遇，从“心”出发，走向柳暗花明。

有这样一对姐弟，弟弟是一个从没出过县城的农村少年，第一次来北京上大学，家人打电话来要姐姐接他，姐姐想起这么多年来，一个人走过的路，很坚决地便拒绝了。

弟弟对姐姐的无情很是不悦，但也只能依靠自己。姐姐能想象出他从小县城坐长途汽车到省城后又坐火车，而后在陌生的火车站连票都不知道

去哪儿买的种种艰难，但姐姐只淡淡告诉他一句“鼻子下面有嘴”，便挂掉了电话。

弟弟是个不善言语又略显羞涩的男孩，普通话又说得蹩脚，扫一下眉眼，便知道是乡下人，不知道使用敬词，问路都让人烦。他一个人在火车上，不知道厕所在哪儿，水都不敢喝。又是个舍不得花钱的孩子，12个小时的车程，他只啃了两袋方便面。下车后不知道怎么走，被人流裹挟着，竟连出站口都找不到。总算是出来后，一路上挤公交车（他到站后不知道有学校的车来接），没注意听站名，坐过了站，又返回去。等到在大学门口看见姐姐笑脸迎上来，他的泪一下子流了出来。姐姐抬手给他温暖的一掌，说：“祝贺你，终于可以一个人闯到北京来了。”

临走前，姐姐只给他留了两个月的生活费，并说：“北京是残酷的，也是宽容的，只要你用心且努力，你也会像我一样，自己养活自己。”姐姐知道年少的弟弟对这句话不会有太多的理解，他只是难过，为什么那么爱他的姐姐，在北京待了几年，便变得如此的不近人情？

过了一个月，弟弟打过电话来，求姐姐给他找份兼职。姐姐说：“你的同学也都有姐姐可以找吗？”他是个敏感的男孩，一听便啪地挂断了。很快，母亲的长途便打过来，生气地说：“哪有你这样的姐姐！钱也不给，连份工作也不帮着找！”姐姐无法跟母亲解释，心想：一个女孩子所吃过的苦，他也应该能吃，如果不自己走出一条路来，贫困不但会把所有的希望都熄灭掉，还会留下无穷的恐惧。

实在拗不过母亲，姐姐不得不答应。但也只是写了封信，告诉他所有可以收集到兼职信息的方法。这些姐姐用了一年半的时间积累起来的无价的“财富”，终于让弟弟在一个星期后找到了一份在杂志社做校对的兼职。工作不太轻松，钱也不算多，但总可以维持他的生活。可弟弟愤愤不平地对姐姐说：“同学都可怜我，这么辛苦地自己养活自己；别人都上网

聊天，我还得熬夜看稿子；钱又这么少，连你工资的零头都不到。”姐姐告诉他自己当年的情况，甚至比他还艰难一些。

从那以后，弟弟很少再打电话来，姐姐知道他开始“心疼”钱，也知道他依然在生姐姐的气。

但姐姐依然认为，嘲弄和讽刺，自信与骄傲，都是要经历的，姐姐愿意让它们一点点地在弟弟面前走过，这样他被贫穷折磨着的心，才会愈加地坚韧顽强。

学期末的时候，弟弟忽然约姐姐，在一家算得上档次的咖啡吧里，他很从容地请姐姐“随便点”。看着眼前这个衣着素朴但却自信满满的男孩，他的言语竟然是淡定沉稳，眉宇间真有了点儿男人的味道。他变了，不再是那个说话吞吐遇事慌乱的小男孩，他在这短短的半年里，卖过杂志，做过校对，当过家教，刷过盘子；而今，他又拿起了笔，记录青春里的欢笑与泪水，并因此换得更高的报酬和荣光。他的成熟，比初到北京的姐姐，整整提前了一年。

| 读后有智慧 | *Reflection wise*

人的成功有时是被危险逼出来的。人一生下来，就要大声啼哭，逼迫肺泡接受新鲜氧气。接着，世界上的一切，都逼着你去适应、去争取。

人的每一步都是生活所逼、环境所逼、亲情所逼、工作所逼、社会所逼、自己所逼、时间所逼、空间所逼……种种无奈、层层施压，一步一步地要求你不得不努力拼搏、勇往向前。

当你受到生活的催逼时，你其实正面临着一次机会，环境把你逼到一无所有的境地，实际上是给了你一把征服世界的利剑。

尽全力思维

面对自己所做的事，用尽全力，想尽自己能想的方法，坚持不懈地去做，许多很困难的事，也会奇迹般地被做成。如果我们拥有这样做事的思维习惯，这就是努力思维。

每个人都要有努力思维，很多事没做成，大都是因为我们还没有努力过，或者是努力得还不够。

拥有努力思维的人，大部分事情都能做成。缺乏努力思维，人生必然要失败。

当然，有这种思维去做事，不是一定都会成功。很多时候，我们也会觉得自己无能为力。但不能因此我们就否定努力思维。努力总比懈怠强。

〔你竭尽全力了吗〕

打保龄球10分与9分差多少？其实不止1分。如果你打球时都满足于9分，那你一局最多是90分，如果每个球你都力争打10分，那一局能打300分。

猎人带着猎狗去打猎，猎人一枪击中了一只兔子的后腿，受伤的兔子拼命地逃生，猎狗在其后穷追不舍。

可是追了一阵子，兔子跑得越来越远，猎狗知道实在追不上了，只好悻悻地回到猎人身边，却被主人训斥了一顿：“你真没用，连一只受伤的兔子都追不上。”

猎狗听后很委屈：“我已经尽力而为了。”

兔子带着枪伤成功地逃生回家后，兄弟们都惊讶地问他：“那只猎狗很凶呀，你又中了枪伤，是怎么甩掉他的呢？”

兔子说：“他是尽力而为，我是竭尽全力啊，他没追上我，顶多挨一顿骂，而我不竭尽全力地跑，可就没命啦。”

是呀，兔子要想不丢性命必须竭尽全力，而猎狗说他已经尽力而为了，似乎也没什么不对，可就是他的尽力而为而让受伤的兔子竭尽全力地保住了性命！

讲的是动物，其实教育的是人。人是有潜力的，兔子“竭尽全力”，创造了生命的奇迹，而猎狗的“尽力而为”，却没达到成功的目的。

光努力还不够，必须尽全力才行，成功与失败有时就是这么一线之差。如果你今天过得平平，请问问自己，是一般的努力，还是尽全力了？

讲到这里，想起一个故事。

一个小女孩正在用沙子修筑公路，在沙坑旁边，放着一些玩具汽车。

小女孩挥动着一把塑料铲子，非常热情地工作着。太阳暖洋洋地照耀着她忙碌的身影，而那些沙子在她的创作下，变成了漂亮的道路、桥梁和隧道。可是，在施工过程中，很意外地出现了一块大石头。

小家伙开始挖掘石头周围的沙子，然后抱住它，想把它搬走。她是那样的小，而石头却那样的大，当她使尽力气把石头搬到沙坑的边缘后，再也无能为力了。她咬着牙，呐喊着，一次又一次地向着石头发起冲击。可是，每当她刚刚有了一点点进展，石头就滑落了，重新掉进了沙坑。

小女孩大声叫着，毅然决然地扑上去，拼出了吃奶的力气猛推那块大石头。大石头再次滚落下来，砸伤了她的脚。她一屁股坐在沙子里，伤心地哭了起来。

这些情景恰恰被邻居的一个小男孩看见了，他想要去帮助那个小女孩。他站起来，走到沙坑前蹲下来问：

“小妹妹，你想把这块石头搬出去吗？”

“是的，可是，我搬不动它。”小女孩沮丧地抽泣着，“我已经用尽我所有的力量，可还是搬不动它！”

小男孩纠正她说：“小妹妹，你说得不对。你并没有用上你所有的力量，你没有请求我的帮助。”

小男孩跳下沙坑，抱起石头，把它搬了出去。

小女孩突然有所领悟，急忙回家拿出笔和纸，在纸的左边写上自己在生活中遇到的困难，在右边记下她可以用得上的所有资源。如此一来，她觉得多想一下是否用上了所有的力量，确实是一种有效解决困难的好方法。

约翰·H.约翰森是闻名世界的美国《黑人文摘》杂志的创始人、约翰森出版公司的总裁，而且还拥有三家无线电台。

说起约翰森的成功经历，还得从他年幼时讲起。

1927年，美国阿肯色州的密西西比河大堤被洪水冲垮，不幸的是约翰森的家也被洪水冲毁。当时，他只是一个9岁的小男孩，是他母亲在洪水即将吞噬他的关键一刻，用力把他拉出了洪水的魔爪。

他14岁时八年级毕业，由于该州的中学不招收黑人，他只能到芝加哥上学，可是家里一贫如洗，没办法，母亲狠下决心让他再复读一年。她当时什么也没说，开始给50多名工人洗脏衣服，为孩子攒学费。

1933年夏天，她终于凑足了这笔来之不易的血汗钱，领着儿子坐火车来到了芝加哥。接着，她又在这里当佣人。

约翰森也没有辜负母亲的一片苦心，以优异的成绩为中学画了一个圆满的句号，然后又顺利地念完大学。

1942年，他开始创办一份杂志，但500美元的邮费，成了他最难闯的一关，不能给订户发函，就等于功亏一篑。好不容易找到一家能给他提供贷款的公司，可必须有财产作抵押才行。母亲只得忍痛割爱，把用了好长

时间才买到的新家具作了抵押。

真是苦尽甘来，1943年，这份杂志获得巨大成功。他终于圆了自己多年的梦，说母亲再也不用上班了，说完，母子俩抱头痛哭。

可是，天有不测风云。他的事业又陷入了低迷状态，仿佛一切都要完蛋了。面对巨大的困难，他苦涩地对母亲说：“看来，我这回恐怕要失败了。”

母亲显得很平静，轻轻地问道：“儿子，你努力过了吗？”

“努力过了。”

“竭尽自己的全力了吗？”

“是的。”

“这就很好。无论何时，只要你真的努力尝试过，就不会失败。”

后来，果然被母亲言中，他渡过了重重困难，最终迎来了事业的辉煌。

约翰森的经历告诉我们，命运全在最后一搏，奋斗就有希望，坚持就是胜利。如果放弃努力，必然失败。

| 读后有智慧 | *Reflection wise*

一个人如果不能在工作上尽心竭力去努力，那他就不能很好地造就自己。

不论做任何事，必须竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业心的成功或失败。

应该在心中立下这样的信念和决心：工作中有困难，你必须不顾一切，尽你最大的努力。如果你对工作不忠实、不尽力，那将会贬损你自己，糟蹋你自己。

从今以后，在工作与生活中无论遇到怎样的挫折和困难，无论感到怎样的绝望，都应该问问自己：“我已经竭尽全力了吗？”

磨炼思维

“自古英雄多磨难”，“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”。世界上成绩卓著的人，都是身经磨砺、百炼成钢的。正如司马迁所说的：“文王拘而演《周易》。仲尼厄而做《春秋》。屈原放逐，乃赋《离骚》。左丘失明，厥有《国语》。孙子膑脚，兵法修列。不韦迁蜀世传《吕览》。韩非囚秦《说难》、《孤愤》。《诗》三百篇，大底贤圣发愤之所为做也。”文王、仲尼、屈原等人经历了人生的苦难，才写出了不朽的著作，人的一生需要磨炼。我把这种思维方式称为磨炼思维。

著名教育专家卢勤女士说：“人内在的精神需要在磨难之中才能真正显现出来。没有经历过饥饿的人，不知道什么叫温饱；没有经历过寒冷的人，不知道什么叫温暖；没有经历过苦难的人，不知道什么叫幸福。”

日本松下集团的创始人松下幸之助先生的体会是：“逆境给人宝贵的磨炼机会。只有经得起环境考验的人，才能算是真正的强者。自古以来的伟人，大多是抱着不屈不挠的精神，从逆境中挣扎过来的。”

〔风雨后的人生更有风景〕

磨炼是石，敲碎你天马行空的想象；磨炼是火，烧尽你自私无知的心灵；磨炼是水，洗涤你无理野蛮的思想。宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。

一位屡屡失意的年轻人去请教得道高僧，高僧拿了两只装有茶叶的杯子，用开水冲了一杯，叫年轻人喝，年轻人觉得一点香味也没有；高僧又用沸水冲了另一杯，没冲满，只见茶叶在杯子里上上下下沉浮着，一会儿，一丝清香缓缓地从杯中飘出来……高僧这样加了三次水，茶叶在杯子

里一次比一次沉浮得厉害，于是，年轻人闻到了沁人心脾的芳香——茶叶经过多次沸水浸泡，终于绽放出了芳香！人生如茶，人的成长不也需要经历磨炼吗？

日本著名指挥家小征泽尔的故事会给你一些启迪。1962年，小征泽尔已经成了一个相当引人注目的年轻音乐指挥家。可是，当年的“小征事件”对于一直走在坦途上的小征泽尔来说，的确是一个很大的打击。音乐团中的一些年轻成员对他很不服气，拒绝参加演出，空荡荡的剧场里只有小征泽尔一个人站在指挥台上，公开被晾在台上，可以想象，这给年轻的小征泽尔带来多么大的打击呀！简直是奇耻大辱，愤怒之余的小征泽尔毅然决然离开了自己的祖国。5年之后，经过他刻苦的努力，西方舆论界称他为“当今世界著名指挥家”。10年之后，他受聘于波士顿交响乐团。试想，如果没有当初的“小征事件”，会有今日的小征泽尔吗？如果小征泽尔没有对待失败的勇气，他还能敲开世界一流乐团的大门吗？

前些年，有个美国大学生，每逢礼拜和假期，他都得赶到他父亲开设的工厂去上班。他用打工的工资去偿还父母为他垫付的学费和伙食开支。在厂里，他跟其他工人一样排队打卡上下班，没有一丁点儿特殊，月底就凭车间给他评定的质量分和完成工作的情况结算工资。

大学毕业后，他自以为可以接管父亲的公司时，父亲不但不让他接管公司，反而对他更加苛刻。他想不通，作为一家公司的董事长的父亲，不但不缺钱花，而且还经常向福利院捐款，可就是舍不得多给他一分钱，就连生活费也得定期向父亲索要。他想，自己肯定不是父亲的亲生儿子，要不然他怎么会这样无情地对待自己呢？他决定离开这个家，去寻找自己的人生之路。

一开始，他打算去银行贷款做生意，可父亲坚决不给他担保，结果他一分钱也没有贷到。没办法他只好去给别人打工，由于人际关系不和睦，

他失业了，此后，他用打工积累的一点资金开了家小店。小店的生意不错，他又开了家小公司，小公司慢慢地变成了大公司。

可正当他大喜过望时，公司竟然倒闭了。他想过跳楼，但年轻的他实在不甘心就这样离开人世。他终于静下心来，认真地思考自己的过去：父亲为什么对自己这么冷酷？自己在打工和经商中为什么屡遭惨败？他还总结了自己失败的教训。之后，他决定咬紧牙关挺起胸膛从头再来。正当他振作精神准备再去挑战人生的时候，父亲竟出现在他的面前，而且还张开双臂紧紧地拥抱了他，并决定让他来接管自己的公司。

此时，他不解地说：“我现在是个一无所有的甚至是个失败的人，为什么您还要我接管您的公司呢？”

“孩子，尽管你现在和几年前一样，依然身无分文，但你有了一场艰苦的磨炼，它对你来说是极其可贵的。这恰恰正是我前几年没把公司交给你的原因。如今，你拥有了这段经历，你会珍惜它，而且会把公司管好，还会让它不断发展壮大。”父亲顿了一下，意味深长地说，“无论干什么事情，不经受一番磨炼是干不好的。”

果然，他不负父亲的期望，将规模不大的公司发展成了一家令全球瞩目的大公司。他就是大名鼎鼎的沃伦·巴菲特。他现在已经拥有几百亿美元的资产，是真正的有钱人，可他仍不忘父亲的话，依然用“艰苦”磨炼自己——他的西服是旧的，钱包是旧的，汽车也是旧的，甚至连他住的房子也是旧的。

由此可见，经历磨炼对于一个人尤其是对于年轻人是多么的重要。中国著名作家张爱玲在《非走不可的弯路》中写道：“在人生的路上，有一条路每个人非走不可，那就是年轻时候的弯路。不摔跟头，不碰壁，不碰个头破血流，怎能炼出钢筋铁骨，怎能长大呢？”

有个泥洹留痕的禅故事，说刚刚剃度遁入空门的鉴真和尚做了一名行

脚僧。一天，住持带他到寺前的一座黄土坡。由于刚下过雨，路面泥泞不堪。住持问鉴真能否找到昨天的脚印。鉴真说，不能，因为昨日路又干又硬；不过，今天的能找到。住持语重心长地对他说：泥泞的路才能留下脚印，芸芸众生莫不如此啊。那些一生碌碌无为的人，不经风沐雨，就像一双脚踩在又干又硬的大路上，什么也没留下。但对那些经过风雨磨炼的人而言，泥痕上印证着行走的价值。

| 读后有智慧 | *Reflection wise*

沙砾钻进蚌中，给蚌带来了痛苦，蚌用身体将沙砾一点点挤出，可沙砾却牢牢地粘在蚌上。于是，蚌将沙砾不停地卷磨，希望将沙砾磨平，以致不伤害它的身体，但却付出了自己的鲜血，承受着痛苦的折磨……很久以后，当人们发现它时，在它干枯的体内找到了一颗豆大的、有着晶莹光泽的圆润的珍珠。

一棵树想要站立成一道风景，必须经过暴风雨的考验；一朵花想要芬芳四溢，就要突破泥土的阻挠；一个人想要成才，就要经历失败的考验。这一切考验都来自于大自然这位命运的设计师，它告诉你：“大雪压青松，青松挺且直。”小树经历暴风雨的考验，会勇敢地面对，更加挺拔、富有活力。同时，它也告诉我们：人生需要接受形形色色的挑战与考验，才能逐渐变得完美。与风雨搏击后才能看到彩虹，大自然让我们读懂了命运这本书：跌倒时，它呼唤你爬起；昏睡时，它呼唤你清醒；慵懒时，它呼唤你勤奋；遇到困难时，它呼唤你勇敢面对。一切的一切，都是自然为了练就你的成才而设置的重重障碍。

专注思维

心理学家指出，专注力，又称注意力，指一个人专心于某一事物或某一活动时的心理状态。专注思维，就是对此时此刻的某一件事、某一个人、某一物或某一项活动，进行积极、开放和有意识的关注的思维方式。换句话说，专注思维，就是要人们——“活在当下”。

专注思维，对我们的成功和战胜困难是相当重要的。尼采说：“具有专注力的人可免于一切窘困！”专注力是佛教、道教、瑜伽和世界上很多传统文化的根基。

当今时代，选择太多，诱惑太多，结果迷失在各种各样目标中的人越来越多，专注于一项事业的人越来越少。

不可否认，人生的失败是多种因素造成的，但注意力缺陷，常常是人们失败的共同特点。

现代心理学研究发现，专注除了对人们的成功有积极作用外，还可以帮助缓解压力，促进免疫系统，减少慢性疼痛，降低血压，甚至对病人应对癌症也有帮助。

因此，每天花几分钟主动地专注于当下的生命体验，可以缓解压力进而减少患心脏病的风险。

[专注的力量出人意料]

软件巨子比尔·盖茨和股神巴菲特见面，关于对待人生最重要的是什么问题，竟然回答了相同的人生答案——专注，专注使他们走向了成功，走向了财富。

在这方面，麦当劳就是一个很好的例子。麦当劳在创业之初只是小店，当时有一个叫克罗克的年轻人和一个荷兰人从麦当劳兄弟手下买下了这个小店。在很多人看来，克罗克是一个有点愚蠢的人，他只开麦当劳店，加工牛肉，养牛钱都由别人赚，而荷兰人却十分聪明，他不让任何人有赚钱的机会，麦当劳、牛肉加工厂、养牛场全在他一个人旗下。好多年后，人们在一个荷兰农场里找到那个荷兰人，他除了200头牛以外一无所有，而此时克罗克早已将麦当劳店开遍全世界，他使麦当劳成为世界快餐第一品牌，而他自己也成了美国最有影响力的企业家之一。这也许就是专注的力量吧！也只有专注的事情才不会给自己留下遗憾。

朱熹说过，读书有三到，谓心到，眼到，口到。著名物理学家李政道博士年轻的时候，没有可以静心读书的环境。他在一个人声鼎沸的茶馆的一个角落里读书。刚开始他常常在嘈杂的人声中头晕目眩，后来他强迫自己把思想集中在书本上，经过磨炼，再乱的环境也不能把他从书上拉开了。他的成就让我看到了专注的力量。

说到这里，又想起一个老故事。故事讲的是一位昆虫学家和他的商人朋友一起在公园里散步、聊天。忽然，昆虫学家停住了脚步，好像在听什么。

“怎么啦？”他的朋友问。

昆虫学家惊喜地叫了起来：“听到了吗？一只蟋蟀在鸣叫。哦，这真是一只上乘的大蟋蟀。”

商人侧着耳朵听了好久，无可奈何地说：“我怎么什么也没听到！”

“不信你等着。”昆虫学家一边说，一边向附近的树林跑了过去。

不久，他找到了一只大个头的蟋蟀，回来告诉朋友：“看见没有？一只白牙紫金大翅蟋蟀，这可是一只大将级的蟋蟀哟！现在，你相信了吧，我没有听错。”

商人莫名其妙地问昆虫学家：“您不仅听出蟋蟀的叫声，而且还听出

了蟋蟀的品种，您到底是怎么听出来的？”

昆虫学家回答：“个头大的蟋蟀叫声缓慢，有时几个小时就叫两三声。个头小的叫声频率快，叫的次数也多。而且黑色、紫色、红色、黄色等各种颜色的蟋蟀叫声都各不相同，比如，黄蟋蟀的鸣叫声里带有金属声。所有鸣叫声只有极其细微甚至言语难以形容的差别，你必须用心才能分辨得出来。”

他们一边说，一边离开了公园，来到马路边热闹的人行道上。忽然，商人停住了脚步，弯腰拾起一枚掉在地上的硬币。而昆虫学家大踏步地向前走着，丝毫没有听见硬币的落地声。

由此，我想到了斯宾诺莎的故事。斯宾诺莎是一个犹太人，但他从一开始就与犹太教格格不入。24岁那年，他终于被驱逐出了犹太教会。与此同时，父亲也在一气之下与他断绝了关系，他深爱的女友——他的拉丁语老师凡·丹·恩德的女儿，也在讥笑中投入了他的一个富有的同学的怀抱。

从此，没有一个人再愿意与他接近、与他交谈、阅读他的那些“奇谈怪论”。

他成了一个孤独的人，不得不隐居在阿姆斯特丹郊区的一间陋室里，一边靠磨制镜片来养活自己，一边靠吞吃柏拉图、亚里士多德、伊壁鸠鲁、布鲁诺、笛卡儿等人的哲学思想来养活自己的心灵。

28岁那年，斯宾诺莎与他的房东一起移居瑞恩斯堡。从此，他便彻底地隐退到了心灵的贝壳里，开始一心一意地思考发生在神的世界里的事情以及生命的奥妙，并把他的思考一点一点地记录下来。

除了购买一些必要的食品和散步之外，他绝少出门。

渐渐地，世界把他淡忘了，他也不再记得外面的世界究竟是个什么样子了。

有一天，他猛地抬头，刚要长叹一声，无意中发现了头顶上的那些已经蔚为壮观的蜘蛛网……他孩子一样地笑了，甚至笑出了眼泪。

真的没有想到，他所栖身的蜗居里还会有蜘蛛这样一位不嫌弃他的朋友。

他长久地盯着蜘蛛，发现蜘蛛除了默默地结网之外，似乎对什么都没有什么兴趣。

他的一声长叹终于又变成了一种力量，他深深地埋下头来，开始像蜘蛛一样默默地结网，结他的哲学的网，他的第一部神学著作——《宗教论》，就这样写成了。

从此以后，这个遗世独立的斯宾诺莎像困兽一样在那个笼子般狭小的房间里走来走去。不，是在哲学王国里斗来斗去，结果他把自己的名声斗得越来越响了。当然，有时候，他也寻找着能够冲出去的门，因为他孤独得甚至想要发疯。可是，门在哪里呢？头顶上的蜘蛛还是在默默地编织着自己的网，理智一再地告诫他，他是绝对不能疯掉的。不仅不能疯掉，而且还要比正常人更正常一些。也只有这样，才能对得起他笃爱的哲学。本来就已经很瘦小的他，显得越来越瘦小了；本来就已经很黝黑的他，显得越来越黝黑了。加上长年不修边幅，看上去，他简直就像个怪人！不，是怪兽！“困兽犹斗，况国相乎？”他终于胜利了。

| 读后有智慧 | *Reflection wise*

同样是经营麦当劳，一个只专心做一件事，一个却一心做很多事，结果专注的那个创造了奇迹，另一个人的事业却很平常。

同样是蟋蟀的叫声，同样是硬币落地的响声，他们在某一方面的敏感度已超过了一般人。这其实就是专注的力量。昆虫学家的心在虫子那里，所以他听得见蟋蟀的鸣叫；商人的心在钱那里，所以，他听得见硬币的响声。这个故事说明了这样一个道理：你的心在哪里，你的财富就在哪里。

对斯宾诺莎也一样，正是那只只对结网感兴趣的蜘蛛，激发了他的专注，他的昂扬斗志，和他对一切金钱、名誉、地位的淡欲。

负责思维

责任的重要性不言而喻，尽责是衡量一个人行为好坏的标准之一。缺乏责任感，最终害的是自己。我把做人要负责的思维方式，叫做负责思维。

现实生活中，很多人都不愿意负责，认为承担责任，对自己不利；有人为逃避责任，还会说谎、造假，以推脱责任。

有些人，他们明知道是自己的过错，却没有勇气承担这一切，尽管他内心也充满了愧疚，但他却害怕事情暴露的结果。时间一久，他那正义的责任心便被正常的恐惧吞噬到心灵的最深处，难以释放出来。

〔把责任心坚持到最后〕

我在前面谈善终思维时曾讲过一个退休的木匠盖房子的故事。这位木匠为老板干了一辈子，退休时老板请他再盖一所房子，并说要送他一份礼物作纪念。因为他觉得是最后一次了，就心不在焉，马马虎虎地给老板盖房子，可到交差时，老板却说“这是你的房子，我送给你的礼物”。

这个故事其实也反映了一个人的责任思维。看看我们的生活，容易发现，许多人在准备跳槽时，对工作常常是漫不经心、敷衍塞责。等我们惊觉自己的处境是由自己造成的时候，早已深困在自己建造的“房子”里了。

有一个寓言故事，三只老鼠一同去偷油。它们决定叠罗汉，大家轮流喝。而当其中一只老鼠刚爬到另外两只老鼠的肩膀上，“胜利”在望之时，不知什么原因，油瓶倒了，引来了人，它们落荒而逃。

回到鼠窝，它们开了一个会，讨论失败的原因。

最上面的老鼠说：“因为下面的老鼠抖了一下，所以我碰到了油瓶。”

中间的那只老鼠说：“我感觉到下面的老鼠抽搐了一下，于是，我抖了一下。”

而最下面的老鼠说：“我好像听见猫叫声，所以抽搐了一下。”

原来如此——谁都没有责任。

工作中，经常能遇到类似的情境。比如，在某公司的季度会议上就可以听到类似的推诿。

营销部经理说：“最近销售不好，我们有一定的责任。但主要原因是，对手推出的新产品比我们的好。”

研发经理“认真”总结道：“最近推出的新产品少是由于研发预算少。就这么一点预算还被财务部门削减了。”

财务经理马上接着解释：“公司成本在上升，我们没钱。”

这时，采购经理跳起来说：“采购成本上升了10%，是由于俄罗斯一个生产铬的矿厂爆炸了，导致不锈钢价格急速攀升。”

于是，大家异口同声地说：“原来如此。”言外之意便是：大家都没有责任。

然而，问题始终没有得到解决，类似的问题，甚至更为严重的问题还会一而再再而三地发生。这就是逃避责任的结果。

责任制造结果，尽管你的智商、领导力、沟通本领弱一点，但只要你尽职尽责，有比别人多一点努力行动、令事情的结果变得更积极的责任心，就可能让你的生命创造奇迹。

李素丽的成功就是一个很好的说明，售票员这一工作，并非人人都羡慕的职业，相对于众多的热门行业，它冷得很，可李素丽敬岗爱业，硬是实现了从平凡到优秀的飞跃。

其实，世界上没有低贱的工作，只有低贱的人，即使你的工作看起来

是那样的卑微，你也应当像诗人、作家、音乐家、美术家们一样，心存高雅，尽职尽责。对待工作要像“饥饿的孩子扑在面包上”一样，体现出一种“饥饿”的精神来。

一个人要是缺乏责任，就会导致“信用等级”降低。一个信用不好的人，被任用的机会就会大大减少。我们国家用人单位的主管往往是用人不疑，疑人不用。如果对你有疑心，你就很难有出头的机会。

一个人既要考虑个人的现在，也要为自己的未来负责，跳槽不应只是对高薪或高一级职位的追逐，而是对职业生涯的进一步追求。而且在准备跳时，也要保持“晚节”，以免坏了你的名声。

总之，学会负责，使人与人之间多一份信任；学会负责，使自己更加自信；学会负责，使社会更加和谐！

| 读后有智慧 | *Reflection wise*

责任，被很多人认为是包袱，要放之才释然。但对懂得责任的人来说，人生就像登山，他们背负责任，视之为动力。他看得见鲜花的美丽，不怕荆棘的伤痕。他们以责任为向导，在不断的努力中，到达了成功的巅峰，看到了世界上最美丽的风景。

责任，被很多人认为是枷锁，解开才能任逍遥。但对懂得责任的人来说，人生就像溪流，而不是决堤的水肆意乱跑。只有在岸堤的规范下，不畏岩石的阻挡，才能到达辽阔的大海，让生命变成深蓝色而无限美丽。

责任，被很多人认为是束缚，要摆脱才能自由。但对懂得责任的人来说，人生就像一只风筝，目标是天空，使命是飞翔，责任是线。尽管摆脱束缚，扯断了线，能狂欢一时，但马上就会晕头转向。只有责任的牵引，生命才会变得成熟，不被雨点打落，不被狂风吹走，而自由飞翔于蓝天。

心 | 开 | 路 | 就 | 开

——潜思维之情绪篇

视短思维

视短，就是正视自己的短处，揭露自己的弱点。视短思维，就是说，人们要有勇气，正面对待自己的短处，以获得进步的一种思维方式。俗话说：“尺有所短，寸有所长”、“金无足赤，人无完人”，世界上不可能有绝对完美的人。

中国古代公认的四大美女——西施、貂蝉、王昭君和杨玉环可谓家喻户晓的国色天香，可是她们也不是没有缺点，如西施的体弱多病、杨玉环的臃肿肥胖等。

生活中，很多人讳疾忌医，不敢正视自己的缺点和不足。这就导致难以得到新的成长，开始一种新的更有意义的生活。

〔揭开伤疤，是为获得新的人生〕

世界并非处处光明。人的身体、性格难免有缺点和不足。有的人不能说话，有的人看不见阳光，有的人听不见水声，有的人闻不到菜香。

在美国的华盛顿，有这样一个儿童福利院。院里的孩子们，大多是身体有缺陷的。所以，院里的所有工作人员都努力呵护着他们脆弱的心灵，尽量减少一切可能对孩子们的自尊产生刺激的事情发生。

忽然有一天，来了一位年轻的义工，他的做法与院里的规定可谓背道而驰。他竟然把有缺陷的孩子分成小组，再根据每组情况的不同，要求他们做各种似乎已经超越孩子们承受能力的游戏。院长知道后，非常生气，他斥责这个年轻人不理智，这些孩子们需要保护，不能去揭开他们的伤疤。

可是，这位义工却坚持认为即使是有缺陷的孩子也应该有正视自己的勇气，并且有为自己开拓新天地的梦想。

院长觉得他说的也有道理，就破例允许了，但要求他必须注意分寸。于是，年轻人在认真观察、悉心开导后，让一些腿部有疾病的孩子坐着去打球，让上肢有问题的孩子去参加赛跑游戏。

时间长了，院长惊奇地发现，她最心疼的小姑娘，居然潜藏着赛跑的天分，虽然她缺少了五根手指，可她爆发力极好，自信开始一天天出现在小女孩那张稚气、绽满笑容的脸上。

令人振奋的情形接踵而至，孩子们渐渐开始展示出一些许多常人意想不到的强项：有的擅长沟通，能够在最短的时间内将自己手里的鲜花推销出去；有的喜欢运动，热爱体育；有的练就了一番不错的厨艺……而那位最让院长心疼的小姑娘，在20年后摘得了令人瞩目的奥运桂冠。

罗斯福在中年时不幸患了小儿麻痹症，此时他已做了参议员，在政坛上炙手可热。换做常人，遭到这样的打击，很可能就消极沉沦。

起初，罗斯福一点也动弹不了，必须坐在轮椅上。对于整天靠别人在楼里抬上抬下的做法，他非常不喜欢，于是就在晚上独自偷偷地练习。

一天，他对家人说，自己发明了一种上楼的方法，想让大家观看。家人有点吃惊，只见他先用手臂把身体撑起来挪上台阶，又把腿拖上去，就这样一个台阶一个台阶地好不容易爬到楼上。

见儿子如此的艰难，母亲阻止道：“孩子，你这样在地上拖来拖去的动作多难看呀，给别人瞧见了，会被笑话的。”

罗斯福坚定地说：“我必须面对自己的耻辱。”

正是凭借这样勇于面对耻辱、战胜耻辱的精神，罗斯福摆脱了轮椅，不仅坐上了美国总统的宝座，还成为美国历史上最伟大的总统之一。

无独有偶，亨利·霍金士也是一个敢于正视自己缺陷的人。

一天，美国亨利食品加工工业公司总经理亨利·霍金士先生很偶然地在化验鉴定报告单上发现，他们生产的食品配方中起保鲜作用的添加剂有毒，虽然毒性不大，但长期食用，对身体有害。

如果现在去除配方中的添加剂，那食品的新鲜度就会受到影响，进而不利于销售；如果把这件事公之于众，定然会遭到同行的非议。

亨利·霍金士陷入了两难的局面，于是召集高层管理人员进行商议。

“要是公开了，食品界的同行一定会全力攻击我们的，公司发展到现在这个样子也不容易，我们冒不起这个险。”

“可是，如果现在不公开，迟早会被人发现，到时就更加难办了，甚至会引发一场危机。”

众人各抒己见。最后权衡利弊，亨利公司向社会毅然宣布：添加剂有毒，对身体有害，以后公司的食品将不再使用此种添加剂。

公司的这一举动，立即引起了整个行业的斥责，甚至所有从事食品行业的老板都联合起来，想尽一切办法来攻击亨利公司，说他们别有用心，打击别人，抬高自己，后来还发展到了联合抵制亨利公司的产品，这几乎让亨利公司破产。

但是，消费者的眼光是雪亮的。亨利公司真诚对待消费者，重视消费者健康的行为，得到了众多消费者的大力支持。这一场持续了4年时间关于添加剂的行业之争，却使亨利公司在临近崩溃的时候，声名鹊起。在政府和公众的支持下，产品成为人们放心的热门货。很快，公司不仅恢复了昔日的生机，规模还扩大了2倍。霍金士本人也因此一举坐上了美国食品加工业的头把交椅。

有些伤疤，我们必须揭开。长痛不如短痛，重获独立生存的勇气比什么都重要。

想去溃一个人的意志，或许只需要一两秒，但忘记一件曾经击溃他的事，也许一辈子都难做到！既然忘记如此难，不如试着接受，去正视。

伤痛，会令一个人麻痹，失去那享受自我生活的红牌；阴影，会使一个人颓废，得到那远离世界的门票。或许，他们的一生，就如自己的影子一样，暴露在阳光下，似乎永远是一个梦魇，怎样跑都甩不开，直到，跑到那没有一丝阳光的阴暗角落，双臂环腿地靠墙坐着，慢慢地抽泣。

这只是一种懦弱，我们应当敢于正视自己的缺点和不足，像那位残奥获奖者一样战胜心灵的黑暗，像罗斯福一样勇于面对自己的耻辱，像霍金士一样自揭家丑，才能改变不好的境况。

安逸思维

心理学家用青蛙做实验，发现开水没有煮死青蛙，而温水却把青蛙煮死了。这个实验证明了安逸的危害性。人在一次成功、一次胜利后，往往会安于所得，认为累了，应该歇一歇，停下来享受胜利果实。可这一歇，就歇得忘乎所以了。这就是安逸思维。安逸思维的危害，严重时会导致类似青蛙的悲惨结局。可谓，死于安乐。

有人说，安逸中孕育着贪婪与懒惰，奢华与颓唐。相反，矿石蜕化为钢铁，总是经过千锤百炼；垂老的凤凰在浴火中重生。安逸中没有真正的成功。世上最美丽的花生长在悬崖幽谷，温室中的花草难以抵挡暴风骤雨。

〔警惕成功后的安逸〕

曾有人问，你知道青蛙是怎么死的吗？对方回答是被开水烫死的。问问题的说，错，青蛙是被温水给“烫”死的，因为把青蛙放在滚烫的开水中，它能立即跳上来，但在温水中慢慢加温，它反而会在舒适的水温中丧生。

生活中，那些小而温暖的死并不少见。有时候，来的是惨烈的牺牲，甚至是暴毙。

一位著名的爬树大师，训练了一个七八岁的小徒弟。在徒弟出师那天，他选择了一个项目考验弟子——爬村子里最高的那棵树。

徒弟人小却技艺精湛，很快爬到了枝尖儿，随着枝杈的颤抖，围观者的心悬到了嗓子眼儿，大家一边喝彩一边焦急地提醒：“小心啊！”“注意！”“危险！”而那师傅竟看也不看一眼，独自在边儿上喝茶抽烟。

有人说师傅心里有谱，艺高人胆大；也有人说师傅心黑，不把徒弟的命放在心上。

终于，徒弟把象征着胜利的红布条儿系在了树的顶尖处，开始缓缓下滑，人们都松了一口气。

当徒弟滑到离地面只有六七米高的时候，师傅突然立起身，炸雷般地大吼一声：“你给我小心点儿！”众人一愣，再瞧那徒儿，放缓了下滑的速度，终于平缓地站到了地上。

事后有人问师傅，当徒弟在树梢的时候视若无睹，却在没什么危险时断喝的原因，师傅淡淡地说：“危险时他会小心，但快成功时，人往往不知道要小心。”

吴小莉是在1988年进入电视圈的，第一份工作是在台湾华视，刚开始的工作是一天到晚守在电话旁等新闻线索。经过4年的努力，她从一名普通记者成长为华视强档新闻的主播。

就在工作干得越来越顺利时，已完全掌握做电视新闻技巧的吴小莉，感到工作越来越枯燥无味。比如说，她一出门就知道今天会碰到什么人，这个人会说什么话，甚至出门前就能把稿子写好，再把访问往里加就行。每天都是出机、赶新闻、上新闻，陀螺似的让人感到生活已经成为一种习惯，领到丰厚的薪水似乎成了唯一的目的。

一天晚上，躺在床上的吴小莉忽然想起上大学时，台湾资深电视新闻人李四端给她们上的第一堂课。

“电视记者是一份不错的工作，待遇高，也受人尊敬。以台视为例，每年年终奖金，就相当于一二十个月的月薪总和。”他这样的开场白，很吸引人，讲台下顿时一片哗然。他的神色变得凝重：“社会上每个人都会认为你很不错。但是当每个人都来摸你的头，说你棒，说你乖，久而久之，你很容易满足现状，不思长进，渐渐会成为一只大肥猫。”

确实，当一份工作失去了新鲜感和挑战性时，如果不加以警觉，贪图舒适的生活，在华视待下去就一定会成为抓不住老鼠的肥猫。吴小莉感慨地说：“人的一生，仿佛都在与地心引力作斗争。向下的力量永远存在，而且在两个时段显得特别强大：第一个时段是人在面临困境时，能明显感觉一种拖拽的反力，或许能产生对抗或反弹去消解；第二个时段更可怕，就是处于太过舒服的生活状态时，被一种隐性力量向下牵引。人没有压力就像是青蛙在温水里游泳，当水温升高时却早已失掉弹跳力，只能束手待毙。所谓死于安乐。”

1993年，吴小莉果断地离开工作了4年的台湾到香港发展，成为台湾电视媒体跳槽岛外的第一人。

吴小莉以猫喻人的故事，让我想到了一个关于猫的寓言。说从前有一个人养了4只猫，他特别喜欢它们。这天他要结婚了，他的猫也幸运地参加了主人的婚宴。

婚宴上，有三只猫津津有味地吃起了香喷喷的鱼，这时一只老鼠偷偷地溜了过来，有一只猫看见了，猛地扑了上去，结果没扑着。其中一只猫对另一只猫说：“哈哈，那个傻帽(猫)，有鱼吃，还捉老鼠！太可笑了！”捉老鼠的猫说：“你们不要嘲笑我，我们猫的天职就是捉老鼠啊！”“不过有鱼了，就没必要捉了。”其中那只最肥的猫也责怪它说：“你再捉的话，我就把你的鱼吃掉！”

但捉老鼠的猫并没有理会它们三个，而是继续捉老鼠，经过努力终于捉到了老鼠。那三只懒猫慢慢变得越来越肥了，有一次主人出差了，三只懒猫由于失去了捉老鼠的本领，最后饿死了，而那只善于捉老鼠的猫却和主人一样幸福地生活着。

这个故事告诉我们以下几点：

第一，要作为，不要一味地享受。三只猫因为太享受了，不思进取，

结果连固有的生存本领也失去了。也许主人把它们当宠物养了。尽管我们曾经成功，有胜利的果实可以享受，但时间久了呢？人的价值是什么？是做能够做的；人的态度是什么？主动作为。

第二，要思危，不要总睡太平觉。我们每个人，最珍贵和聪明的是要在平静中看到危机，看到未来。你看不到危机，就只能在平庸中遭受淘汰。

第三，要破旧，不要守旧。那三只猫无疑缺少了动力，安逸和懒惰成为思维的状态。一个人，你不进步，别人就会很快超过你。任何看似平常的工作，都需要创新的思考，创新思考应成为一种习惯和思维方式，只有与时俱进，处处改进和提高，工作才会提升，机会才会到来。

第四，要“折腾”，不要安逸。别以为现在的日子好了，就把自己当宠物来养，要具有“折腾”自我的能力，你要安逸，就会被别人“折腾”掉。相反，敢于“折腾”，不断提升本领，增强竞争能力，才会不怕变化，不怕危机的到来，从而使自己始终立于不败之地。

| 读后有智慧 | *Reflection wise*

一个人在得意的时候，很容易犯错误，而出错大多是因为态度。

因此，不要因为一个小小的成功而沾沾自喜，到处炫耀，这是在浪费你宝贵的时间。

记得王安石曾写过一篇名叫《伤仲咏》的文章，说仲咏极富天赋，按说他有很好的根基，可他却以此到处炫耀，最后反而无所作为。

正确的做法是，在成功之前，选择沉默；在小成就面前，选择低调。在沉默中保持清醒的头脑，在低调中坚持不懈，向最大的成功迈进。

赏识思维

思维方式和对待生活的态度对我们做人做事很重要，思维方式和态度不同，直接影响我们做事情的成败。

传统的思维方式是只讲错误不讲优点，所谓“良药苦口利于病”说的就是这个道理。特别是没把事情办好，我们总是抱怨、总是批评。

赏识思维，恰恰相反，它注重人们的优点与长处，充分肯定，不断强化，逐步形成燎原之势，让人们在“我最棒”的心态中觉醒；而抱怨思维是注重人们的弱点和短处，充满批评，过分夸大，使人们自卑，甚至自暴自弃，在“我不优秀”的意念中沉沦。

所以，现在我们应该懂得赏识，从抱怨思维到赏识思维，敢于改变传统的东西，敢于去“自我张扬”！

〔鼓励是成大事的动力〕

历史上，许多伟大的人物之所以伟大，都可归功于他人的鼓励与赞赏。

美国大文豪霍桑就是这样的一个伟人，要是没有妻子苏菲亚的全力支持，他可能无法在文坛上占有一席之地。

霍桑成名前是个海关的小职员。一天，他垂头丧气地回家对妻子说他被炒鱿鱼了。妻子听了不但没有不满的表情，反而兴奋得叫了起来：“这样你就可以专心写书了。”“是呀，”霍桑一脸苦笑地答道，“我光写书不干活，我们靠什么吃饭呀？”这时苏菲亚打开抽屉，拿出一沓为

数不少的钞票。“这钱从哪里来的？”霍桑张大嘴，吃惊地问。“我一直相信你有写作的才华，”苏菲亚解释道，“我相信有一天你会写出一部名著，所以每个星期我都把家庭费用省一点下来，现在这些钱够我们生活一年了。”

有了妻子精神与经济上的支持，霍桑果真完成了美国文学史上的巨著——《红字》。

每个人并不都像他们成功时那样自信，每个人都需要得到赞美和鼓励，但赞美不是奉承，而是真诚地认同别人的优点，关注别人的优点。我们应当做一个有信心并给别人带来信心的人。

他出生于意大利威尼斯一个商人家庭，本来应该拥有幸福的生活。但战争毁掉了父亲的生意，一家人被迫迁居法国。母亲没有工作，父亲无力东山再起，全家的重担都落在他稚嫩的肩膀上。

此时，他在一家红十字会打工，靠着勤奋和聪明，他当上了一名小会计。但会计的收入很低，根本应付不了一家人的生活开支。而他连一件像样的衣服都买不起，只好自己做。

1949年的一个阴雨绵绵的日子里，在巴黎一个酒吧中，17岁的他独自一人喝着闷酒。

这时，一位衣着华贵的伯爵夫人坐到小青年的旁边来了，并和他说话。

“你身上的衣服是从哪儿买来的？做得很不错。”

“我自己做的。”

“自己做的？”伯爵夫人显得很吃惊，但她肯定地说，“孩子，努力吧，你一定会成为百万富翁的！”

“我的衣服做得很不错！我一定会成为百万富翁的！”他心头的阴云立即消散了，因为还从来没有一个人这样评价过他，何况，眼前还是一个有地位有身份的贵夫人。

1950年，坚信自己能够成为百万富翁的他租了一间简陋的门面，开了一家服装店。就在这一年中，他为著名影片《美女与野兽》设计了剧装，并且主办了一次服装展示会。此后，他的事业步入快车道，一步一步向他的目标靠近。

1974年12月，美国《时代》杂志封面刊登了他的照片，并称他为“本世纪欧洲最成功的设计师”。

他就是皮尔·卡丹。

有人说，在法兰西文明中，有4个名称知名度最高、地位最突出：艾菲尔铁塔、戴高乐总统、皮尔·卡丹服装和马克西姆餐厅。4个中的后两个，都是皮尔·卡丹的。如今的皮尔·卡丹，早已超越了百万富翁的目标。在世界上80多个国家里，有600多家工厂在按他的设计制造“皮尔·卡丹”牌服装和“马克西姆”牌的各种产品，他拥有5 000多家专卖店，年营业额超过100亿法郎。

无独有偶，美国黑人孩子罗杰·罗尔斯出生于纽约的贫民窟里。

受环境的影响，他有着种种恶习，诸如打架、骂人、逃学……这让每一位教育过他的老师都感到很头疼。

新学期时，学校里新来了一位小学教师，他叫保罗。

其实，保罗早就听说了这些孩子的“事迹”，但他想改变这些孩子们，让他们走上一条健康成长的道路。

刚开始的时候，保罗只是苦口婆心地劝说这些孩子们，希望他们做一个有理想有抱负的人。但结果毫无作用。很快，保罗想到了一个“好主意”，用迷信的方式去教育孩子们，因为这里的人非常迷信。

那天上课时，保罗说：“我知道你们都不想上课，今天这节课我们就不上。”孩子们发出一阵欢呼声。

保罗继续说：“在我读书的时候，学校的不远处有一个原始部落，部

落里有一位巫师。当时人们遇上任何问题时，都会去请巫师占卜。那个巫师还会给人看手相，那时候我请他给我看了手相，他说我以后会成为老师。你们看，现在我不是成了老师吗？当时，我还跟着巫师学会了看手相，我通过看手相，可以知道每一个人的未来。今天，我就给你们看看手相。”

孩子们十分兴奋，又发出一阵欢呼声。

保罗让孩子们坐好，他一个一个给他们看手相。罗杰斯是最后一个，他已经有些忍不住了，他好想把小手伸出去给老师看手相，可是他又怕自己的命不好，因为从小到大就没有一个人喜欢过他，没有一个人说过他将来会有出息。

保罗看罗杰斯犹豫不决的样子，一下子就知道孩子在担心什么了。他走到孩子身边，对他说：“每一个孩子都得看手相，你也不能例外。我看手相看得相当准的，从来没有出现过推测错误。”

罗杰斯紧张地看着老师，最终还是把手伸了过去。

保罗煞有介事地把那只脏兮兮的小手仔细地翻来覆去研究了很久，然后他盯着他非常认真、非常确信地说：“你好棒哦，你以后会成为纽约州的州长！”

罗杰斯简直不敢相信自己的耳朵：我会成为纽约州的州长吗？但他坚信老师说的没错，因为老师说了，他看手相看得很准的。他感激地看着老师，并在心中确立了成为州长的信念和目标。

从那以后，孩子们打架、逃学的事件一天天地少了。罗杰斯的变化最大，他改掉了一切毛病。那群孩子长大以后，真的有不少人成为富翁或名贵。而罗杰斯也在51岁那年成了纽约州第53任州长，并且是美国历史上第一位黑人州长。

| 读后有智慧 | *Reflection wise*

要是没有妻子在精神上的鼓励与经济上的支持，世界文坛上可能就没有霍桑这颗璀璨的文学明星。

要是没有伯爵夫人的赞扬，世界上可能就没有“皮尔·卡丹”这道夺目的服装风景。

要是没有校长的赏识，罗杰斯也许就成了流氓、地痞，更别提什么州长了。

如果说“人类的本质中最殷切的需求就是渴望被肯定”，那么我们并不一定要大张旗鼓或者用高昂的物质去奖励，有时候一个真心诚意的举动或者一分钟的赞美，都会让他人心充满暖意。

“好风凭借力，送我上青云。”愿我们所有的教师嘴里都能多吹吹这一股好风、暖风。我们强劲的风力，就是他人强大的动力，就是他们坚定不移的信念。也许你要问：信念值多少钱？我可以告诉你，信念不值钱，它甚至是一个善意的欺骗，然而你一旦坚持下去，它就会迅速升值。但愿我们多给他人一些温暖的话语。

抱怨思维

抱怨就是心中不满，说别人的不对。抱怨思维，就是经常性地对他人、社会、单位，以及自己的处境发泄心中不满的一种思维方式。

人们为什么会抱怨，心理学认为，人在遭受挫折与不当待遇时，往往会采取消极对抗的态度。抱怨通常由不满和自卑引起，一是希望得到别人的注意与同情，二是掩饰自己的底气不足。这是一种超出正常的“平衡”心理的破坏性心理，在工作和生活中都是不受人欢迎的。

我们总觉得当我们抱怨时，指向的是其他事、其他人，但是从心理学的角度分析，抱怨对象的真正所指其实是自己，这就是“投射效应”。

当然，适度的抱怨可以发泄消极情绪，维持心理健康，同时也能引起对方有所改善，使自己满意。而且想做到有效地抱怨得讲究方式，不要见人就抱怨，不要事事都抱怨，要有充分的理由再抱怨，抱怨时控制好情绪，这样才能达到抱怨的目的。但据调查，绝大多数人的抱怨，结果往往适得其反，很少有人把握得当的。

〔怎样对待人生中的“怨”〕

当今世界，很多人都在抱怨，抱怨命运的不公，抱怨出身的寒微，抱怨人际关系难处，抱怨自己赚钱少，怨天怨地、怨社会，抱怨冷，抱怨热，怨刮风，怨下雨，怨……如果把我们一天到晚的抱怨整理出来，用几辆大卡车都拉不完。

爱抱怨简直成了很多人的通病。诚然，人生在世，难免被人误解或遇

到不公正的待遇，但对此都选择通过抱怨的方式来解决吗？遇到误解或不公，就一定要抱怨吗？

有专家指出：“抱怨是失败的借口，是逃避责任的理由。”如今，很多才华横溢的人在公司得不到晋升，大都是因为他们的抱怨思维。而很多人成功了，就是因为他们戒掉了抱怨思维，积极地去面对生活。

看过一遍文章《竹是草最高的梦》，大意是说，有个天生丽质的女孩，头脑好，学习成绩也很棒。按说，她是如此优秀，乐还乐不过来，哪有什么可抱怨的？可她，只不过是出身山村，就抱怨不断：

“这里的天空多狭隘、龌龊。粗俗的农家伯叔，肥胖黑脏的农家婶婆，皆令人有感官上的厌嫌。尤其要命的是，周围女伴，长舌，闹气，搞派别，耍小心眼儿，使小性子。她们嫉妒我，总是恶意挑起一些小事故，找我碴儿，给我难堪，群体跟我过不去，琐琐碎碎，看不见摸不着的流言，叽叽喳喳的碎语，令人怅恨而无奈。”

因为一件事，她对她们村庄的几个小女生充满了怨气。班里有位功课很好、长得也不错的男生，他们俩一说话，她们就嘘声一片，还编造不堪的细节在班里传播，她和他如何在玉米地里亲嘴，甚至脱光了衣服……她恨得整天想着怎么对付她们。

渐渐地，她由此及彼，竟然向母亲抱怨，她不应生在这里，不应与这些无理想、无追求、庸俗的人为伍。她掐算女伴的出路：“小学或初中毕业，学两年裁缝或理发混混手，逃避农活，等到二八年纪，便由着媒婆将自己重彩礼典押给山外街道某殷实人家，婚后，挺着个大肚子在点心铺或商店门口收钱……”她说，这些人都是一群狗尾巴草。

再后来，她觉得家里的灶台乌黑得令她难受，油罐上厚重的油渍令她一触便呕；爹不刷牙，老是拿毛巾在牙齿上擦……为此，她经常生闷气，和家人闹别扭。

一天，她和弟弟因为口舌，竟用竹竿打了弟弟，弟弟被打伤了，她吓得一个人躲在竹林里哭。母亲找着她，说：“都说你聪明，考你一个问题。竹子是不是草？”她不屑地摇摇头。母亲拍手：“果然难倒了，告诉你，竹子是草。”

她不信，去查科普手册。竹子果然是草，她心潮翻滚：竹子从来不曾抱怨自己是草，也从不迁怒于周围的草，而是聪明地将自己一径拔高，哪怕身边有飞短流长，也不为所累，就像毛主席笔下的劲松一样，“乱云飞渡仍从容”，竹子“憋着一股子心劲儿，直往云霄上窜，当它和蓝天白云、青山小鸟近距离对话时，周围的草，谁也不能对它侧目，撇嘴，冷眼，讥嘲。她融于草，而高于草。竹是最睿智的草。竹是草的最高理想”。

从此，她不再抱怨，变了个人似的，觉得家乡可爱极了，身边的人也有可爱的地方，她友好地对待所有人，和大家打成一片。高考时，她成了全县的状元，再后来她成了国家领导人的翻译。

这个故事告诉我们，哪怕自己是棵小草，也不必抱怨，只要积极乐观，肯努力，也能成长为最高的草，就像竹子一样。故事很好，让人深受启发，但我觉得，还有必要进一步谈谈，怎样对待生活中的误解和不公呢？

以怨报怨，损人利己，甚至损人还不利己。通常人的第一反应正是如此，以牙还牙，打击报复。上面讲的那个女孩，因为别人的流言造谣，选择了“以怨报怨”，结果还是怨恨不断。其实，“以怨报怨”是最不明智的选择，这样只能让你在他人心中的地位降低。湖人队三连冠正是由沙奎尔·奥尼尔与科比共同打下的，然而就是这样一支伟大的球队，在奥尼尔要当球队老大排斥科比时，科比以怨报怨，与其在更衣室打架，最终奥尼尔出走热火队，伟大的湖人王朝就这样破灭了，至今科比还一直后悔当时的所作所为。

以德报怨，看起来很高尚，有时也确实能感化人，但还是存在问题。别人打了你一拳，你反而说谢谢，结果呢？你鼓励了对方的“怨”，对方

认为你软弱，你窝囊，就会得寸进尺地欺负你，最终吃亏的还是自己，甚至最后对方也不会认为他是错的。“六国破灭，非兵不利，战不善，弊在赂秦。”秦国对其他诸侯国施以怨，诸侯国不但不反击，反而“今日割五城，明日割十城”。要知道，国家地盘有限，哪能如此折腾，六国最终惨遭亡国。

不能以怨报怨，不能一味地硬碰硬，又不能以德报怨，也不能一味地恩惠，那以何报怨？

以直报怨。遇到“怨”，只需忍让，用和平的方式让对方发现自己的错误即可。无论别人怎么对待你，不要冲动，不要软弱，坚持正直的作风以感染他，相信不久就会“柳暗花明”的。再举奥尼尔的例子，他与科比不和后，加入热火队，可这里还是有一个超级巨星韦德。奥尼尔禀性难移，又要争当球队老大。对此，韦德的做法就很高明，他在球场上频频给奥尼尔精妙的助攻，同时自己又打下几十分，使奥尼尔目瞪口呆，自愿站在韦德的身后，摇身一变成为了这支球队的可爱先生，他还送给韦德“闪电侠”的外号，两人顺利夺冠，这一年只是韦德进入NBA的第三年。

以直报怨不但可以解决问题，断绝“怨”的来源，甚至还能化敌为友，让其为自己的行为感到内疚，死心塌地忠贞不贰地追随你，在人生之路上成为你前进的力量。

| 读后有智慧 | *Reflection wise*

抱怨思维是不好的，不是说这个人不良，而是这样的人绝对不受欢迎。适度的抱怨，可以。但一旦养成习惯，就成了抱怨思维，就不妥了。

许多公司的老板认为，拥有抱怨思维的人，不仅惹是生非，而且造成组织内彼此猜疑，打击团队的工作士气，从而坚壁清野，严加防范。所以，要成为一个成熟的人，就必须克服自己的牢骚心理、抱怨思维。

中国近代史学者金冲及先生对自己的成功体会，就是要打破两个思维观念：一个是“等”，总想等到有足够条件、有集中时间的时候再从事研究；一个是“怨”，抱怨客观方面的困难，抱怨没有时间。其实，“等”和“怨”都是徒劳无益的，只会白白浪费时间，反而一事无成。唯一的选择就是不等不怨，抓紧一切时间进行学习和研究。

对于戒掉抱怨思维，华为总裁任正非的说法，既有趣，又发人深省。他说：“狮子如果能追上羚羊，它就能生存，如果它跑不过羚羊，只能饿死。羚羊如果抱怨不公平，那青草——羚羊的‘早餐’该向谁抱怨？羚羊还能跑，青草连逃跑的机会都没有！羚羊要想活下去，只有平时加强训练，提高奔跑的速度，让自己跑得更快，即使跑不过狮子，也要比其他羚羊跑得快，只有这样才能得以生存。”

还有一句话，更是言简意赅：不抱怨 = 积极思维 + 管住你的嘴，
不抱怨 = 祥和宽容 + 平衡你的心。

乐观思维

日常生活中，人们遇到困难和挫折，往往会被一个难字吓倒。因为难，变得愁眉不展，心事重重，失去了克服困难的信心，便知难而退；相反，人们要是把解决困难当做磨炼意志的机会，并在心里深深地感谢困难和痛苦，感谢它使人坚强，成熟干练，问题往往就会迎刃而解。

因此，我把对待困难，努力去想它积极的一面，多寻求方法，快乐地做，把被动因素变为主动因素，把阻力变为动力的做人做事方式，叫做乐观思维。

事实表明，人们有了乐观思维的心态，就会大度，就会乐观，就不会抱怨。

〔做个乐观的人〕

有一幅题为《快乐》的画，教授问学生从画上看到了什么。其实画非常简洁，就是在一张白纸的中间画上一团漆黑的污点，仅此而已。“黑点。”学生说。教授摇摇头说再看。但无论学生怎么仔细看，结果看到的都只是一团黑点。“除了黑点，你怎么就没有看到占据画面主要位置的是光亮和洁白呢？”教授语重心长地说，“同样的一幅画，痛苦的人看到的是黑点，而快乐的人却可以看到光亮和洁白——痛苦的旁边就是快乐啊！”

有时，痛苦和快乐只是一步之遥，它取决于人们看待它的思维方式。而不是事情本身，只要人的心是乐观的，那么世界便是精彩的！

著名作家伊丽莎白·康黎写了很多作品，其中《用微笑把痛苦埋葬》一书，颇有影响。书中有这样几句话：“人，不能陷在痛苦的泥潭里不能自拔。遇到可能改变的现实，我们要向最好处努力；遇到不可能改变的现

实，不管让人多么痛苦不堪，我们都要勇敢地面对，用微笑把痛苦埋葬。有时候，生比死需要更大的勇气和魄力。”

第二次世界大战期间，她在庆祝盟军于北非获胜的那一天，收到了国防部的一份电报：她的独生子在战场上牺牲了。

那可是她最爱的儿子，世界上她唯一的亲人，那是她的命啊！她无法接受这个突如其来的严酷事实，精神接近了崩溃的边缘。她心灰意冷，痛不欲生，决定放弃工作，远离家乡，然后结束自己的生命。

就在她清理行装的时候，忽然发现了一封几年前的信，那是她的儿子在到达前线后写的。信上写道：“请妈妈放心，我永远不会忘记你对我的教诲。不论在哪里，也不论遇到什么灾难，都要勇敢地面对生活，像真正的男子汉那样，能够用微笑承受一切不幸和痛苦，我永远以你为榜样，永远记着你的微笑。”

她热泪盈眶，把这封信读了一遍又一遍，似乎看到儿子就在自己的身边，那双炽热的眼睛望着她，关切地问：“亲爱的妈妈，你为什么不再照你教导我的那样去做呢？”

伊丽莎白·康黎打消了背井离乡结束生命的念头，一再对自己说：“告别痛苦的手只能由自己来挥动。我应该用微笑埋葬痛苦，继续顽强地生活下去，我没有起死回生的能力改变它，但我有能力继续生活下去。”

就这样，伊丽莎白·康黎活了下来，并发誓一定要有所作为，后来终于成为一名优秀的作家。

古人说：“不如意事常八九，可与语人无二三。”因此，我们要懂得乐观，换个角度想想，我们就能得到快乐。

《第三只眼睛看生活》里有这样一段文字：

我有外债，说明我有朋友；我有外债不能讨回，说明我有存款。我电

费账单多，说明我冷气吹得爽；我每夜和老婆抢被子，说明她不是和别人在一起；我一大早被闹钟吵醒，说明我还活着；我要看的邮件太多，说明想着我的朋友很多；我的老板同事说话很刺耳，说明我听觉正常；我要还房贷，说明我有属于自己的房子；我家的老人在耳边不停地唠叨，说明他们喜欢我；我周末还得买菜做饭，说明我热爱生活；我体重超标，说明我营养跟得上；我骨瘦如柴，说明我减肥效果好；我有一堆衣服要洗，说明我穿得丰富；我职务低，说明我发展空间大；我被扣奖金，说明我没失业；我坐公交上班，说明我身体健康，有力气挤……

看了这段文字，心情如何呢？我想，写出这样文字的人，大概是个乐观主义者，什么事情在他眼里都有阳光的一面，世界上似乎没有什么事情是纯粹的坏事。其实，世界本来就是这样，乐观一点，换个角度看看，生活就可以如此美好。

遗憾的是，很多人面对不如意，常常习惯性地把自己沉浸在悲哀消极当中，任由消极情绪折磨自己，把糟糕的事情弄得更加糟糕，把不怎么糟糕的事情弄得糟糕起来。

应该懂得乐观思维，懂得换种眼光去看问题，就像哲学家看问题，强调一分为二，不必十全十美。其实，我们做许多事情，只要一部分人满意便是成功。所谓“仁者见仁，智者见智”，世界上难有哪道菜是人人都爱吃的。

最近，看了一份介绍冰岛的资料：冰岛位于寒冷的北大西洋，约13%的土地为冰雪覆盖，也是世界上活火山最多的国家之一，堪称“水深火热”！冬天更是漫漫长夜，每天有20个小时是黑夜，可谓“暗无天日”！可是，冰岛的人是世界上最长寿的。

生活在如此恶劣环境下的冰岛人，为什么如此长寿呢？

美国盖洛普公司对世界上18个国家的居民进行了调查测试，发现冰岛的居民是世界上最乐观的人。参加测试的27万冰岛人，82%的人都表示满意自己的生活。

原来，冰岛人长寿的秘诀是乐观。乐观是最好的药，最好的长寿药。

| 读后有智慧 | *Reflection wise*

20世纪伟大的人生导师戴尔·卡耐基说：“人人都渴望幸福，但幸福之路只有一条，简单地说，就是改变自己的心情。”

人生既是快乐史，也是痛苦史。生活中，每个人都会感受到快乐，也会遭遇痛苦。不同的是，有的人快乐多于痛苦，有的人痛苦多于快乐。拥有乐观思维的人并非没有痛苦，而是善于化解痛苦，变消极心态为积极心态，尽可能保持快乐心情；缺乏乐观思维的人并不是命运不好，而是自己不会改变心情，快乐的事到他那里也会变成痛苦。让我们学会化解痛苦，用微笑把痛苦埋葬掉吧。

积极思维

事物本身其实并不影响人，真正影响我们的是我们自己对事物的看法。换句话说，任何事情都不会无缘无故地光临到我们头上，我们事业成败的原因在于我们的思维。

因此，我们必须改变被动的思维习惯，养成积极向上的思维习惯。

在如今这个竞争激烈的年代，以饱满的精力、充沛的热情，乐观、积极地面对生活变得尤为重要。

怎样才算养成了积极思维的习惯呢？当你在实现目标的过程中，面对具体的工作和任务时，你的大脑里去掉了“不可能”三个字，而代之以“我怎样才能”，并努力寻求方法，可以说你就养成了积极思维的习惯了。

[成功属于积极的人]

有位秀才第三次进京赶考，住在一个经常住的店里。考试前两天他做了三个梦：第一个梦是梦到自己在墙上种白菜，第二个梦是下雨天，他戴了斗笠还打着伞，第三个梦是梦到跟心爱的表妹脱光了衣服躺在一起，但是背靠着背。临考之际做此梦，似乎有些深意，秀才第二天去找算命的解梦。算命的一听，连拍大腿说：“你还是回家吧。你想想，高墙上种菜不是白费劲吗？戴斗笠打雨伞不是多此一举吗？跟表妹脱光了衣服躺在一张床上，却背靠背，不是没戏吗？”秀才一听，心灰意冷，回店收拾包裹准备回家。

店老板非常奇怪，问：“不是明天才考试吗？今天怎么就打道回府

了？”秀才如此这般说了一番，店老板乐了：“唉，我也会解梦的。我倒觉得，你这次一定能考中。你想想，墙上种菜不是高种(中)吗？戴斗笠打伞不是双保险吗？跟你表妹脱光了背靠背躺在床上，不是说明你翻身的时候就要到了吗？”秀才一听，觉得这种说法更有道理，于是精神振奋地参加考试，居然中了个探花。

不同的想法导致不同的结果，拥有积极思维，考试成功了。

同样是玫瑰花，消极的人总是说：“可惜，这花下面长着刺！”积极思维的人则说：“真好，这刺的上面长着花！”一个消极思维的人打开窗子，总是习惯往下向阴沟的污水处望去，于是觉得窗外的世界好肮脏；但积极思维的人却习惯抬头朝上看，就会发现美丽的蓝天和白云。生活中，类似的事还很多，有一个戒烟的人，戒了一天，难受极了，于是想：“我才戒了一天，就这么难，天呀，假如我还能活1万天的话，还要受9 999天的罪，算了吧！”这戒烟者是个失败者。积极的人却认为：“我第一天戒烟就成功了，真不错！假若我还能活1万天的话，坚持下去后面的9 999天，多好！”这个戒烟者在成就感中，终于把烟瘾戒掉了。

积极思维会带给我们喜人的结果，积极思维是成功者的特质。我们都喜欢积极向上的人，哪怕是动物，如果表现得积极，也会打动我们。来看这样一个试验：将两只大白鼠丢入一个装了水的器皿中，它们会拼命地挣扎求生，一般维持的时间是8分钟左右。然后，在同样的器皿中放入另外两只大白鼠，在它们挣扎了5分钟左右的时候，放入一个可以让它们爬出器皿的跳板，这两只大白鼠得以活下来。若干天后，再将这对大难不死的大白鼠放入同样的器皿，结果真的令人吃惊：两只大白鼠竟然可以坚持24分钟，3倍于一般情况下能够坚持的时间。

试验人员分析说：前面的两只大白鼠，因为没有逃生的经验，它们只能凭自己本来的体力挣扎求生；而有过逃生经验的大白鼠却多了一种精神

的力量，它们相信在某一个时候，一个跳板会救它们出去，这使得它们能够坚持更长的时间。这种精神力量，就是积极的心态，或者说是内心对一个好的结果心存希望。

当然，也许有人会觉得大白鼠纵使拥有积极心态，最后还不是死了。其实，试验人员并没有让它们死掉，在第24分钟时，见它们实在不行了，就迅速把它们捞了上来。试验人员认为，拥有积极心态的大白鼠更有价值，更值得活下去。

美国已故“成功学鼻祖”罗曼·文森特·皮尔有一句名言：“态度决定一切！”这句很短的话，在美国颇有影响，皮尔的著作在美国乃至世界都非常畅销。这句话甚至还被前国足主教练米卢挂在嘴边，在国人心中也留下了深刻印象。人们也都较好地认识了态度的力量。

可他带领的国足，为何没有走得远一些？为何国足在世界杯上的演出那样令国人失望？人们不禁要问，是不是他和他带领的球队态度始终都没有端正过？否则就解释不通“态度决定一切”这句名言了。要么这句话并非真理？过于夸张？其实，从见诸报端的报道不难看出，他们的态度确实有需要端正的地方，当然我们得承认，教导别人的人，未必就是圣人，即使是圣人，他的门徒也未必都是圣人，这就好比被称为孔圣人的孔子，弟子有三千，贤者也只有七十二。孔子在我们心中依旧是圣人，他若消极处世，别说其弟子有七十二的贤者，就是孔子本人也难有这么大的成就。因此，我们依然要态度积极，态度积极会让我们创造奇迹。

记得果茶的发明人是一个农科研究生。她的家乡是长满红果的山乡，她亲眼目睹红果转变不成经济作物，家乡父老难以脱贫，待学业有成之后，她希望用知识为农民作一点贡献。于是，她决心把红果榨成果汁，发明果茶。当时，很多人都觉得这是幻想，要知道，红果的汁液很少，想做成果茶是比登天。但她就是不信邪，偏偏顶着各种压力与命运抗争。就好

比牛，吃下一点草，也要挤出更多的奶。当然，她用的是科学手段，硬是将红果合成出更多汁液，但就她的成功足以说明态度的力量，每个人都应当积极向上。

有这样一位企业老总，他是这样理解“态度”的：英文“态度”一词的每一个字母，如果用1 ~ 26个英语字母的顺序数字加在一起，正巧是100。Attitude，A是1，t是20……以此类推，于是，就有“态度百分百”的说法。这位老总还认为，在管理工作中，考核员工时应当着重考核员工的工作态度，态度是一个人的主要指标，不但决定工作，而且还决定生活。

在这个世界上不知道有没有万能的东西，但无论如何，积极向上的思维的确有一种神奇的力量。

| 读后有智慧 | *Reflection wise*

有人说人生的机遇其实都差不多，差别是我们的态度。积极思维的人，习惯往好的方面看，多想方法，结果成功了；消极思维的人，即使遇到了机遇，也总认为条件不成熟，一切都困难重重，结果反而失败了。

因此，即使在最艰难的时候也要鼓励自己，并且能尽量让积极的情绪感染到周围的同伴。永远积极乐观，从不抱怨，积极地寻求解决问题的方法，这样你就可以让希望之火重新燃烧起来。记得不要为自己设限，这样可以激发自己无限的潜能。每天都保持在正面、积极的情绪当中，时刻享受人生的乐趣，时刻享受充满乐趣的人生。

顺逆思维

顺境与逆境是人生的两种境遇。顺境但凡世人都喜欢，关键是逆境，就不怎么受欢迎了。然而，它却不管人们的感受，闯入了很多人的生活。就像生活中的病菌，无孔不入地遍布世界每个角落。

对待逆境，走出逆境，成了人生成功的重大问题。要走出逆境，战胜逆境，就必须正确地对待逆境。因此，我提出了顺逆思维。

我对顺逆思维的认识，是对“逆来顺受”这个成语的新发现。逆来顺受，一直以来都被用做形容一个人懦弱，是个贬义词，现在细细琢磨发现其中很有韵味，它是一个让人提升观念的成语。

逆来顺受有这样的新含义：当自己不能改变的事情出现时，如果乐观地接纳和包容，顺势而行，则不但不会起冲突，反而会因态度的不同而让形势产生喜人的转向。

〔失败是挫折，也是转折〕

曾读过这样一个寓言故事。

一头老驴掉到了一个废弃的陷阱里，很深，根本爬不上来，主人看它是老驴，懒得去救它，让它在那里自生自灭。那头驴一开始也放弃了求生的希望。

每天都有人不断地往陷阱里面倒垃圾，按理说老驴应该很生气，应该天天抱怨，自己倒霉掉到了陷阱里，而主人不要他，就算死也不让它死得舒服点儿，每天还有那么多垃圾扔在它旁边。可是有一天，它决定改变它

的人生态度（驴生态度更确切点），它每天都把垃圾踩到自己的脚下，从垃圾中找到残羹来维持自己的生命，而不是被垃圾所淹没。终于有一天，它重新回到了地面上。

黑格尔说：“只有那些永远躺在坑里，从不仰望高空的人，才不会掉进坑里。”一个人为什么要有那么多幽怨呢？纵使现实有太多的不如意，就算生活给你的是垃圾，你同样能像老驴一样把垃圾踩在脚底下，登上成功之巅。

其实这个世界只在乎你是否到达了一定的高度，而不在于你是踩着巨人的肩膀上去的，还是踩着垃圾上去的。甚至可以说，踩垃圾上去的人更值得尊重。

奥斯特洛夫斯基说：“人的生命犹如江水在奔腾，不遇到岛屿和暗礁，难以激起美丽的浪花。”因此说，并不是每一种不幸都是灾难，逆境常常是一种祝福。

有位名叫格德纳的加拿大人，他原是一家公司的普通员工。因一直没有得到晋升，一度思想消沉。

有一天，他在复印机旁复印文件，因思想不集中，失手把一瓶液体泼洒在文件上，结果把文件搞得一塌糊涂。

老板一气之下，借此把他解雇了。

当他回家后望着那张使他失业的复印件发呆时，忽然悲伤的眼中露出了喜悦的光彩。因为他发现在被液体污染过的相应部分留下了漆黑的斑块，也就是说，这种液体能使复印机印不了文件。

于是，几经试验，他终于研制出一种写字、打字、印刷图文与普通纸张无异但可以防止盗印的影印纸，并大量生产销售。尽管这种纸张价格昂贵，但因把它使用在保密文件、军事材料、秘密图纸上，能有效地防止别人盗印，所以每年销售量都在亿张以上。

在人的天性当中，赢取胜利乃其中的一个重要方面。然而，谁能保证自己一生中事事遂心，谁又能说自己是永远的胜利者呢？大千世界培养和造就了许许多多的伟人和成功者，然而，更多的人却是平庸一生，甚至有的人是一败再败。人生之途本身就是坎坎坷坷、失败累累。但每一个失败了一次、两次，甚至三次或更多次的人，他的结局都是令人欣慰的。

失败有时既是人生的挫折，又是人生的转折。所谓“置之死地而后生”就是这个道理。人生的不幸向人们昭示的不纯粹是灾难，它或许告诉你原来的那种活法不适合你，或许告诉你原来的要求和目的与现实有偏差，它用不幸来提示你，让你暂时地心灰意冷，因此，这往往是个戏剧性的环节。有许多人因倒霉交上好运，或创业，或发财，或有所建树，而其前提是：善待谬误，巧寻转机。

让我们记住这样的话吧：“人生有三境，顺境、逆境和平常之境。顺境是扬风快帆，是春风得意，是乘缆车看风景；逆境犹如在山路上攀登，是汗水和泪水一起往肚里流的跋涉；而平常之境则是在从从容容、平平淡淡中默默地度过生命。人在顺境，需要时常为自己设置精神炼狱；人在逆境，需要学会自己舔舐伤口；而在平常之境，需要有一颗敏感的心拒绝平庸。人生又是一场搏斗，每个人都要接受命运的挑战，当你置身于逆境中，更要自强不息，顽强拼搏，因为许多人的一生之所以伟大，都是从艰难困苦中磨炼出来的。”

| 读后有智慧 | *Reflection wise*

作家老宣在其所著的《老宣放言录》中说：“人生就是碰钉子，碰一回钉子，长一分见识，增一分阅历，做的事越多，碰的钉子就越多。没有碰过钉子的人，必是没有做过事的人。不过，聪明人能因别

人碰钉子而增见识长阅历。糊涂人虽碰钉子，还不知是钉子，必待左碰右碰，碰得体无完肤，才知道钉子的厉害。”

我说，生活就像自然：有寒冬，也有阳春；有酷夏，也有深秋。走运和倒霉都不会持续太久。当东风来了，春天就不会太远了。

其实，人生有逆境、顺境和平常之境，身处逆境时要学会乐观。契诃夫也说：“火柴在你的口袋里燃烧起来了，你应当高兴才是，多亏你的口袋不是火药库。当你陷入池塘时，不妨看看口袋里是否有鱼儿在跳跃。”

转运思维

转运是个不一般的词。民间的解释，通常指改变运气，使自己幸运，运气好，或者说是改变运程；让自己运气好，有个好的命运，好的前程。当然，交通运输上也用到这个词，不过是指由甲地经过乙地再运往丙地。

关于运气，用做名词时，可指机会、机遇、命运等，多指偶然得到的好处。这种“好处”，客观上没有必然性，主观却认为有必然性，并在心理上加强这种主观意识。

关于运程，通常指在一定时间周期内要经历的大事情，对这些事要精打细算，做出对策。运程根据个人的生肖及年份的不同，而有所区别。人们通常认为每个人的运程是不同的，只是个人的运程是有定数的。同时又认为，当运程不好时，若能及时采取一些恰当的对策，就能转运。比如，有些女士在戴首饰时，往往会选择“转运珠”，当然也会送给别人，以期盼走好运气。有很多家庭还会养转运竹，除观赏和净化空气外，图个吉利。当然民间转运的做法还有很多……至于运气和运程是否因此就会变，不是本书所要讲述的内容，故不作讨论。

不过，有人认为，运程是一种量，它需要平日的积累，不是一下子就可以改变的，它需要一个过程。

我所讲的转运思维，主要是指人们在做事的过程中或陷入困境时，要保持积极乐观的思维，坚持下去就会有转机的思维方式。

[坏到最后，只会转好]

新官上任三把火。

很多人刚开始做事时都风风火火，干劲十足，信心百倍。可时间一长，由于自己的天性感到厌烦了，或遇到一些困难，就没有干下去的信心了。这正应了《诗经》上的那句话：“靡不有初，鲜克有终。”就是说，一件事开始容易，但坚持做到最后却很难。

讲到这里，也许你会觉得，这跟坚持思维和善终思维好像是一样的。其实三者是有区别的，顺便讲一下。坚持思维讲的是做事的恒心和毅力，强调持续性；善终思维讲的是到最后也要保持自己好的品质、好的做事风格，以求一个圆满的结局，强调的是善；转运思维，讲的是做事要有信心，强调的是事物会发展变化。

当然，三者也有相似性。其实本书所讲的诸多种潜思维，都有相似性，相互交叉，彼此包容，无法一刀切地分割开来。

生活是复杂的，所谓“当局者迷，旁观者清”。很多人在做事当中，由于遇到困难和失败，会丧失了信心，幸好有他人的劝导和关心，从而没有放弃，命运开始变好。

李安当初报考美国伊利诺大学的戏剧电影系，是受到父亲强烈反对的，因为百老汇的竞争非常激烈，名额相当的少。到他大学毕业，他才体会到父亲的话千真万确。在美国电影界，一个没有任何背景的华人要想混出名堂来，比登天还难。

从1983年起，他大多数的时候都是做勤杂工，帮剧组看看器材，做点剪辑助理、剧务之类的杂事。最痛苦的经历是，他曾经拿着一个剧本，两个星期跑了三十多家公司，一次次面对别人的白眼和拒绝。

转眼他都快三十的人了，想想古人说的三十而立，可他还要靠妻子养家糊口，他决定放弃心中的电影梦。

打定了主意后，李安去了社区大学，看了半天，最后心酸地报了一门计算机课。

那个年头，对于缺钱的人家来说，生活可以压倒一切。可那几天，李安一直萎靡不振，这种情形被细心的妻子发现了，她发现了他包里的课程表。那晚，他们一宿无话。

就在第二天清晨，去上班之前，妻子快上车时忽然转过身来，一字一句地告诉李安：“安，要记得你心里的梦想。”

就是妻子的这句温馨的激励，让他心里像突然起了一阵风，那些快要湮没在庸碌生活里的梦想，像那个早上的阳光，一直射进心底。妻子上车走了，他拿出包里的课程表，慢慢地撕成碎片。

就在李安苦苦的跋涉中，他的命运真的开始转变了，他的剧本得到基金会的赞助，他开始自己拿起了摄像机，再到后来，他的一些电影开始在国际上获奖。

2006年，李安拿到奥斯卡金奖，让全世界华人为之惊喜和欢呼，因为这是华人第一次拿到了那个小金人。他说，自己的忍耐和坚持，妻子的鼓励和付出，终于有了回报，这让他更加坚定，在电影这条路上还要一直走下去。

坚持不断，努力拼搏，才能扬起梦想的风帆，在大海上乘风破浪。坚持不断，就像耳聋后的贝多芬仍时时听见命运的敲门声，从而登上了音乐殿堂的极高处；坚持不断，就像若干次受挫后的爱迪生仍时时点亮心灵之灯，从而把光明洒遍了人间。

我曾经在《读者》上看过一篇文章，名字就叫做《坏到最后，只能转好》，作者是一个叫霍墨·克罗伊的人。文章开头一句就是：人生就好像是一个攀登群山的过程，起起伏伏，高高低低，难有终点。坏到最后，只能转好！

这是他根据自己的经历所写的。大意是说，他在1933年以前，对自己的生活还比较满意。他靠写小说为生，也为好莱坞的明星写剧本，其小说《小塔西侧》卖得相当好，价钱堪称好莱坞之冠。“夏天我们到瑞士避暑，

冬天在法国逍遥——像个富翁一样。”

但是他后来因看到一个“不过是带着外国口音的一介移民”投资纽约空地赚了几百万，于是信心十足地加入了这个队伍，把所有的积蓄和房子的抵押款都投资了房地产。可是人算不如天算，由于他对房地产不是很懂，再加上碰上了大萧条，结果可想而知：他失去了一切，最后和一家人流落街头。就在1933年的圣诞节前夕，他总算弄到了点钱租了个小公寓，一家人搬了进去。坐在行李箱上看着四周，他想到了妈妈常说的一句话：“别为泼翻的牛奶哭泣。”可是，这不只是牛奶，这毕竟是他一生的心血啊！后来，呆坐了一会儿，他告诉自己：“我已经衰到底了，情况不可能再坏，只有逐渐转好。我还拥有健康与朋友。我可以东山再起。”再后来，他把忧虑的时间及精力投注在工作上，状况慢慢一点点地改善了。

人生不可能是一帆风顺的，每个人都可能碰上各种各样的困境。那时候希望大家也能和他一样，要感谢自己有机会经历那样的劣境，而从中得到力量与自信。多想想“我已经跌至谷底，情况不能再坏，只有转好”这句话，一点小事再也不会令自己烦恼。

不要为过去的事烦恼，接受不可避免的事实。当命运坏到最后时，只要找回信心和斗志，情况只会改善。因为这个世界是在不断变化的。

| 读后有智慧 | *Reflection wise*

我国著名的经典巨作《周易》的书名就有变化，周而复始的意思。“天行健，君子自强不息。”

天有不测风云，月有阴晴圆缺。哪怕自己的处境最糟，只要坚持做下去，事情就会有转机。作家马德说：“退是进的开始，输是赢的开始；舍弃是得到的开始。”世界是在不断变化的，许多成功人士都

有命运的低谷：爱迪生在成为发明家之前有过蹲鸡窝的日子；牛顿在发现万有引力定律之前有过数果树的日子；勾践在复兴越国之前有过卧薪尝胆的日子；贝利在成为球王之前有过向人乞烟抽的日子；林肯在成为总统之前有过帮父亲收鞋摊的日子……几乎每位一成功者，都有过一段酸甜苦辣的日子。

很多人之所以失败了，就是在人生的低谷时被弄得满身是伤，被困难所打倒，昔日的激情一点点地被困难抹杀掉了。最后，放弃了自己的追求和目标，因而没能够爬上人生的最高峰，欣赏那一览众山小的壮观，体会成功的喜悦。

多疑思维

在日常生活中，人们会遇到一些事，有时不了解其中的真假虚实，往往会产生怀疑。怀疑又可能驱使我们多个心眼，去调查研究，亲身验证，以辨明真伪，免得上当受骗。应当说，这是正常的。

但如果对什么事都无端猜疑，又不去调查真伪，这就是多疑思维。

患有多疑思维症，尽管事后多方调查，弄清了真相，也难消除心中的怀疑。整日陷入自编的事件之中，疑神疑鬼，提心吊胆，惶惶不可终日。可以说这种心理变态达到了偏执狂的状态。这是由大脑功能紊乱导致的思维逻辑混乱所引发的心理障碍，属于病理象，需要去心理咨询门诊进行必要的治疗，以消除心灵上的阴霾。

〔多疑是一种病〕

多疑充斥着我们这个世界。科学研究表明，连动物都会多疑。

蚂蚁的一生除觅食外，就是在不断地搬家。它们总要把洞穴里的食物不断地运到新的洞穴去。这并非只是因为躲避雨季中的大雨，而是因为疑心，总怕食物被别的蚂蚁群搬走。实际上，蚂蚁从乙洞搬到甲洞，也不过几尺远，最长的也不过几米远。这种搬家，完全是徒劳之举。它们却不得不为了缓解由疑心引起的焦虑而如此劳碌。

北美绿鸟是住在海边岩石上的一种候鸟，生性多疑，每次从外边回到巢穴，都要站在窝边左顾右盼，长达半小时不肯进洞，唯恐洞里会有埋伏。当小绿鸟出生后，大绿鸟会变得更加疑心，洞边的一切，都会成为它

怀疑的对象。因此它们整天将小绿鸟叼在嘴里，从一块岩石上叼到另一块岩石上，用不断转移的方式缓解着自己的疑心。而很多小绿鸟，却因此在出生后不到10天，便摔死在岩石上，或是葬身大海。

法国短尾沙皮狗堪称世界第一疑心狗。它是终身不能换主人、换环境的，一旦发生改变，它便生活在惊恐中，整天战战兢兢，连觉也不敢睡。它对周围的一切都会存有戒心，并会因为怀疑而拒食，连水也不喝，直到生命的结束。

动物的疑心给它们一生造成了多么严重的不幸。疑心越重，灾难越深，甚至连性命也丢掉。尽管动物是出于防范的本能，但上苍对天下的生灵是平等公正的，它一直都在惩罚着多疑的物种，无论你是哪一种生灵，过分的猜疑只会使你过多地失去。

生活中，人们的多疑比动物更甚。比如，有的人看见别人在窃窃私语，就以为是在说自己的坏话；见别人的脸色与往日有异，就认为是冲着自已来的；别人无意之中看自己一眼，就以为别人不怀好意，别有用心；每当自己做错了事，即使别人不知道，也怀疑别人早就知道，好像正盯着自己似的；别人无意之中说了一句笑话也以为在讥讽自己；有的人把一些风马牛不相及的事指向自己，并为此而心怀怨恨，耿耿于怀，不是与他人争吵不休，就是去搬弄是非，不断地制造和加剧人与人之间的矛盾；而有的人多疑到捕风捉影、无中生有的地步，这种变态心理叫人看来不可理喻，荒诞无稽。可他本人却能举出一大堆“证据”来诡辩。

人类确实比动物疑心更重。曾听老人讲过这样的一个故事。

说在中国的西藏，几位士兵一次去野地采摘雪莲。可转了一上午也没看见雪莲的影子，正准备返回，却发现了一只小狼。小狼也注意到了他们，想跑，可是没跑掉，被士兵们逮住了。

然而，当士兵们看到这是只腿受伤的小狼时，不由动了恻隐之心，立

即拿出随身携带的急救包，为小狼细心包扎。

刚为小狼包好伤口，就见远远地跑来一只老狼。显然，这是来找孩子的。

几位士兵心想：我们竟然是烧香引鬼，老狼见孩子在人的手里，一定会拼命的。他们赶紧把小狼放了，老狼把孩子唤到身边后，并没有马上投入战斗，而是不紧不慢地尾随着他们。

士兵们想，它肯定是在选择下手的时机。可老狼迟迟没有下手，始终与他们保持一定的距离。当走到一处悬崖时，他们发现一颗硕大的雪莲。因为狼在后面，而且那个地方太陡峭，士兵们不敢轻易去摘雪莲。

正想着，只见老狼身子一跃，士兵们还没缓过神来，它已经把雪莲叼在了嘴里！

然而，老狼把雪莲放在了地上，带着孩子便扬长而去。

关于人对动物的疑心，《救生犬黑獾》的故事十分感人。说是在阿尔卑斯山脉的一座修道院里，有一位长老养了一只名叫黑獾的救生犬，用来救护登山滑雪遇险者。每当长老接到遇险者的求救信号，就会把救生物品套在黑獾的身上，让黑獾循着遇险者的气息，前去营救。几年来，黑獾凭着自己的机智、勇敢，已经成功地救出了40位遇险者，它自己也因此赫赫有名，受人尊重。但在它救第41个遇险的登山家华生特时，却遭遇了不幸。遇险的华生特被冻呈半昏迷状态，正当黑獾用自己的体温让他苏醒时，华生特怀疑它是恶狼，便用匕首刺了黑獾致命的一刀。黑獾疼痛、愤怒，但它没有报复华生特，它忍着剧痛艰难地回到了长老身边，终因流血过多而去世了。人们循着黑獾一路流下的血迹，救出了华生特。华生特为自己的疑心而误杀了自己的救命恩人——黑獾，感到十分后悔，便和其他40个被救者为黑獾造了一个体面的坟墓。读到这儿，我不禁流下了眼泪，黑獾是多么可敬的朋友啊，而人的疑心是多么的可憎啊！

多疑思维对自己对别人都是不利的。多疑的人，面对别人对自己的真

诚，会认为这些都是虚假的，整个世界都是罪恶的，自己没有一个可以与之谈心的朋友；经常地感到孤独、寂寞、心慌、焦虑。不仅会凭空添些心病，还容易酿成大错。《三国演义》中的曹操是个多疑者，多疑使他错杀了吕伯奢全家，多疑让他错斩了杨修，多疑使他失去了治好头风病的良机，还造成名医华佗惨遭杀害的悲剧。

| 读后有智慧 | *Reflection wise*

多疑，是在一种偏常认识的支配和影响下造成的性格缺陷。多疑的人，经常武断地产生缺乏事实根据、不合逻辑的想法。由于多疑，人际关系也往往紧张，矛盾常出，自己容易焦虑，并危害身心的健康。导致多疑的一大主观原因就是个人自信心不足。古人说：“长相知，不相疑。”反之，不相知，必定相疑。不过，“他信”的缺乏，往往又同“自信”不足相联系。疑神疑鬼的人，看似疑别人，实际上也是对自己怀疑。

多疑思维是一种病态。对于一个多疑的人来说，哪怕他的一生再富有，也很难成为真正幸福的人。因此，少一点儿疑心，也就多一点儿安然，少一点儿猜测，也就多一点儿自在。

疑邻思维

疑邻思维，来自中国古代的“智子疑邻”。这个故事，众所周知，富翁家的墙坏了，儿子告诉他他觉得儿子很顾家，而邻居告诉他他却觉得邻居有盗窃的嫌疑。为什么同样一件事，不同的人对一个对象去说，对象产生的心理反应差别竟如此之大呢？原因不外乎一句话：亲则信，疏则疑。听者和说话者之间感情的亲疏，往往在很大程度上决定着听者对说话者的可信度。也就是说，人际关系决定着信任程度。富翁和儿子的关系近，感情深，富翁就对儿子的话完全接受；富翁和邻居的关系远，感情浅，富翁就对邻居的话不接受，而且还往别的地方想。

现代社会也存在这种让人异常感慨的情况，人们用牢固的钢筋楼房，结实的防盗门窗、冷若冰霜的脸孔来对待邻居，来防着邻居。这种怀疑邻居的思维，我称为疑邻思维。

[逾越爱的心墙]

许多人都很欣赏月亮之美，却不会感谢邻居门口的灯及屋后栅栏上生动的牵牛花。著名作家刘墉先生写过一篇《心墙》的文章：

小时候，我家四周是一片空旷的田野，我常站在田埂上对别的小朋友说：“田间的那栋房子就是我的家，这块田是我家的院子，你们随时都可以到我家来玩。”

七岁的时候，我搬进城市，院子变小了，四周种了些七里香当做围

墙，我常跟邻居的孩子们在树墙间穿来穿去地玩耍，我说：“我家的这道墙，处处都有门，随便你们进出。”

十岁的时候，家里把树墙除去，改建了一堵砖墙，墙不高，所以邻居小朋友们常站在墙外的垃圾箱上跟我聊天，有时他们的球不小心掉进来，就自己爬墙过来捡。

十二岁的时候，母亲把墙加高了，并在顶端砌上尖尖的碎玻璃，她说：“现在人心坏了，总要防着些。”但我觉得自从墙加高之后，院子里的阳光变少了，感觉院子也小多了。

二十六岁的时候，我们搬进一栋公寓，除了窄窄的一个阳台，根本没有院子。我们在门上装了猫眼，有人来访，总先看看是谁才开门。

二十九岁的时候，我单独到了纽约，住进一栋大楼的套房，连阳台也没了，朋友来，我非得在电话里问清是谁，才敢按钮请他进来。

三十年来，由没有墙的大院子，到没有院子只有墙，这不仅是住的更换，也是心灵的变化。

幼儿时，我的心是开的，要进来的人随时可以进来，我从不加阻拦。

少年时，我心外筑起高高的墙，但是在墙里仍有我可爱的院子，虽然阳光少些，我依然可以在其中玩耍。

青年时，我心里的小院子也被剥夺了，而不得不从“小洞”看每位来访者。

现在，我到达这个世界上最热闹、最繁华，也最进步的城市，我的心却像放在一个小小的密封的盒子里，虽然别人夺不走，我却也见不到和煦的阳光，吸不到新鲜的空气了。

我多么希望能再回到儿时的那片田园，让千顷的稻浪，作我的心墙，让人们在我的心墙里收割，把我的心墙当做他们的食粮。

我多么希望再拥有儿时的天空，那是一个又宽又大的天空，不为浓烟

所遮蔽，不被高楼所侵夺。

我多么希望再有儿时的田埂，它虽然又窄又小，但四通八达，每个孩子都能通过它，进入我的家。

如果我不能再拥有那么开阔的心墙，也请赐我一个七里香的树墙吧，让我的花香飘溢四方，让小朋友随意穿梭，因为我实在不喜欢那些只会隔离人的“钢筋水泥的围墙”。

从没有墙的大院子，到没有院子只有墙的家，我们生活得越来越好，越来越富裕，这，似乎很好。

这篇文章说的是，人们怕小偷任意妄为闯入家门，便在家外筑起了墙，在上面砌上了又尖又令人发寒的碎玻璃，在家中安装了防盗门、防盗窗。记得一位外国人来到中国时看到这种景象时，惊呼这不是家而是监狱！

家的感觉变了，我们的心灵也随之变化。

过去是一群孩子在院中玩耍，邻里邻外碰面了，就是一声热情的招呼。谁家煮了茶叶蛋，吃不了那么多，就家家户户送过去。偶尔“有朋自远方来”，不管是否相识，我们“便要还家，设酒杀鸡作食”。

那时的我们并不富裕，即使有贼闯入，也是空手而归；那时我们的心，就如那时的天空，纯粹自然；那时我们的心墙，就像刘庸先生所写的，七里香树墙，纯真地欢迎每个人进入自己的心房。

通常人们都说什么事物都会变，只有孩子的心是不变的。可是，居住在城市的孩子眼神中充满了警惕，从小就被父母灌输了那句话：不要和陌生人说话，不要吃陌生人给的东西。在这些孩子的心中，早已筑起高高的围墙，不要与陌生人来往。

邻里之间的关系是平淡的，不冷不热，不温不火。碰面了是客套式的

招呼，然后各自干各自的事。有时在电梯里碰见了楼上、楼下的邻居，彼此的确是见了许多面了，却还是不知如何开口问好，只好沉默地装作不认识。电梯里的气氛，总是冷飕飕的。

现在我们的内心，就如现在的天空，灰蒙蒙的。现在我们的内心墙，就像刘庸先生所说的那样，钢筋水泥围墙，得不到原本的快乐，但他人也无法夺走什么。

坚固狭窄的内心墙总是让人望而却步。这类内心墙里的世界是冷的，我们孤独，我们寂寞，我们发现我们错了，我们筑起了不该筑的内心墙。

或许是应了这句“城外的人想进来，城里的人想出去”的说法，当有钱人想尽办法找一个世外桃源时，那些身居老林、乡下的人却纷纷出外打工，挣了钱，普通的宅院又筑起了墙……

忽然想起一种叫香子兰的花。由于产量低，其价格仅次于藏红花，是世界上第二昂贵的调味“香料之王”。最初，它只生长在墨西哥，因为只有墨西哥特有的长鼻蜂才能给它授粉。后来，留尼汪火山岛的居民引进了香子兰和长鼻蜂，但是长鼻蜂由于水土不服都死了。香子兰的每一朵花只开一天，错过就无法结果了。就在大家绝望的时候，一个人心有不甘地用手捻了一朵花。没想到，这朵花后来结出了果。原来香子兰是雌雄同体的。

我想，人也就好比这香子兰，有时，彼此之间只相隔一朵花的距离。我们只要能够逾越这一朵花的距离，就可以达到心与心的融通。但是有多少人，就是因为这一朵花的距离，而相隔十万八千里。

世态炎凉、江湖险恶、人心叵测……有那么多的理由可以说明我们必须无情起来。于是我们不断地给自己的内心砌墙，尽管与我们相遇的人无数，但是与我们相知的人却寥寥无几。我们在倍感孤独的同时感慨万千：一个人要走进另一个人的心灵世界是多么艰难。

| 读后有智慧 | *Reflection wise*

其实，我们都希望自己的心墙能够打开，让真情可以自由出入；其实，我们的心墙可以开阔些，用七里香做的墙，让花香呼唤欢迎着真情。虽然如今的欺骗、背叛太多太多，令我们不相信彼此。可我们仍然尽力让自己的心墙逐渐不让人望而生畏。我想这会融化阻碍大家交流的冰山心墙，瓦解大家的钢筋水泥心墙，让大家敞开彼此的心墙。

忍耐思维

所谓忍耐，是人们对自身觉察理解的各种消极情感引发言行失控的自我控制的一种思维方式。

从古至今，圣人们一直在教诲我们要懂得忍。因此，关于忍的东西很多。

关于忍的词组很多，忍耐、忍受、忍心、残忍、坚忍……

关于忍的成语也很多，忍辱负重、忍气吞声、忍耻偷生、忍耐不发、含辛忍苦、含污忍垢、百忍成金、安忍无亲、担惊忍怕……

关于忍的格言警句和习惯用语依然很多，是可忍孰不可忍、小不忍则乱大谋、忍是心头一把刀、忍一忍海阔天高、忍一忍时来运转……

关于忍的诗词也多得不计其数，黄庭坚的一句“百战百胜不如一忍、万言万当不如一默”代表了千言万语。仅仅白居易的诗文便有很多——“抱冤志气屈，忍耻形神沮”、“宜遂天地性，忍加刀斧刑？”、“闻道经营费心力，忍教成后属他人”、“纵无智力未能收，忍取西凉弄为戏？”，等等。

关于忍的故事大家都很熟悉，人们还把汉朝名将韩信甘受胯下之辱，当做容忍能够成就一番大事业的典范；人们把勾践卧薪尝胆的故事推为有志之士在遭遇困难时，要败而不馁。

关于忍的对联，我们同样不陌生——“有志者、事竟成，破釜沉舟，百二秦关终属楚；苦心人、天不负，卧薪尝胆，三千越甲可吞吴。”蒲松龄一生不得志，于是写了这副自勉联，告诉自己做事情一定要有恒心，有毅力。想成功，就要做一个有志者，一个苦心人。

还有近年来流行的话语，“冲动的惩罚”、“冲动是魔鬼”……

由此足见忍的重要性，在遭遇挫折陷入困境的时候，人们往往需要忍耐思维。在保持理智不酿祸患时，更需要忍耐思维。

〔懂得忍耐的花最美〕

蚕忍受着茧的束缚，在自己变成蝴蝶之后，它会把积蓄的力量释放出来；蚌忍受着沙石的打磨，在沙石变成珍珠之后，它会把它的美丽展现出来。

据说，哈尔滨的丁香有个特点，它们不是春天一来就开放，而是要等到一定的时间，在人们不经意的瞬间，忽然全部绽放。在北方，有许多花儿都是这样的，花蕾往往会在枝头上挂很长时间，然后在某一天，或某一瞬间，便“忽如一夜春风来，千树万树梨花开”了。

花儿为什么要选择在一个瞬间不约而同地绽放呢？一位生物学家解开了这个谜。

北方地处高纬度地区，这里冬季漫长，春季短暂。有时，春天即使来了，天气也往往会有很多反复，白天可能艳阳高照，而晚上则有寒流侵入，这样即使在一天之间，温差也极大。在这种气候中，花儿如果急不可待地开放，必会被无情的寒风“零落成泥碾作尘”。所以，聪明的花儿懂得忍耐，一直处于含苞待放的状态，直到时机成熟才欣然开放。

它们能够忍受一个星期，甚至一个月的时间，直到四月中旬或者更晚的某一个清晨，人们上街时会突然嗅到四溢的花香，看到花开满城。北方的花儿，因为能够忍耐而避开被冻僵夭折的灾难，赢得自己最美的春天。

在这方面，北极熊也是一个很好的例子。冰天雪地的北极，厚厚的冰层上面散落着一些冰窟窿——这是海豹的出气口。体形硕大、浑身雪白的北极熊，晃动着饥饿而略显笨拙的身躯，在这些出气口间来回徘徊，期待着能够猎取到定时上来出气的海豹。显然，北极熊很着急地想捕捉海豹，但它的这种做法是不明智的，因为机敏的海豹通过北极熊行走时冰层的震动能够觉察到它的一举一动，并选择恰当的出气口。结果，北极熊的来回奔波往往徒劳无功。

北极熊意识到这种行为的愚蠢，它停止了会暴露行踪的走动，忍着难

耐的饥饿坚定地守住一个出气口，一动也不动。北极熊的“不动”显然比“动”带给海豹的危险性更大，海豹由于北极熊的“不动”而对冰面上的情况一无所知，选择出气口往往带有很大的赌博性。加上海水的浮力，海豹一旦露出水面，想在短时间内返回水中几乎是不可能的。这时，如果出气口边恰好有一只北极熊，它只能面临灭顶之灾。但北极熊的运气不会那么好，一只海豹的出气口有十几个之多，很显然，想捕捉到一只海豹就要付出长久的努力和等待，一天，两天，三天……冰天雪地中的这种等待考验着北极熊的耐力，狂风吹得它洁白的绒毛如波涛起伏，扬起的雪屑落在它的眼睫毛上，让它睁不开眼睛。所幸北极熊的等待不会白费工夫，每周它都能成功地捕获一只海豹……

北极熊的聪明在于，它掌握了身边事物发展的规律，在成功之前往往要经过漫长的等待和煎熬，过程是通往结果的必由之路，只有懂得忍耐思维，经得住磨炼和打击，才能得到自己想要的结果。

植物与动物都知道，生命需要等待和长久的忍耐，可很多人梦想一举成名，梦想一夜暴富，梦想一蹴而就……我们不否认对成功的渴望，但是，我们却不得不承认这样的事实：绝大多数成功都须经历漫长的时间才能获取。李光耀花了20多年的精力建设新加坡之后才被人肯定是世界伟人；而邓小平的成功，也是经过三起三落、坚持不懈地在中国进行了14年的经济改革之后才被人肯定。可以说，世界上很多成功人士，都经历了颇长时间才脱颖而出，收获硕果。

我们应该向北极熊学习，不要急躁，把忍耐当成一种等待。我们应该向那些花儿学习，生命的长冬，选择忍耐，当温暖的岁月到来，就能赢得最美的花季。

谚语云：“万事皆因忙中错，好人半自苦中来。”要成就一件事情，须观察时机，等待因缘，急不得。受苦忍耐是一种承担、一种处理、一种等

候，也是对因缘法的认识。许多事业有成者都在忍耐多次失败后，愈挫愈勇，最后取得成功。因此幻想一夕有成，不如在艰难困苦当中忍耐、涵养，一旦时机成熟，必然水到渠成。

写到这里，忽然想起了铁凝，2006年11月，她当选新一届中国作协主席。2007年5月，铁凝迎来了她准备充分的爱情婚姻生活。对于一个在文学道路上跋涉的人来说，能坐到作协主席的那把椅子上，真是一个无上的荣耀。而在情场上，她也迎来了桃花盛开，春风得意。铁凝真是中国最幸福的女人之一。尽管她的爱情来得迟了些，但循着爱情的鞋跟，依然闻到一路的香浓。生命的花有开在早春的，也有开在仲春的。但我看来都是美丽的。就像白居易在大林寺看到的，更有一番意义。

每个人的人生道路都是不一样的。有的人的爱情之路，注定有自己的轨迹。如果说爱情可遇不可求，那对铁凝来说，真是十分贴切。

1991年5月，那是一个雨天，铁凝去看望冰心老人。“你有男朋友了吗？”冰心关切地问铁凝。“还没找呢。”铁凝回答。“你不要找，你要等。”90岁的冰心老人语重心长地说。这是她第三次看望冰心。

应当说明，这种忍耐等待不是消极懈怠，而是积攒力量，等待“爆发”之前的“累积”过程；不是徘徊犹豫，而是韬光养晦。一旦时机成熟，便把积蓄的力量全部释放出来，此时的人生，定会如花儿般绚烂夺目，陈年老酒般芳香四溢。

忍耐真是一种大智谋。长勺之战，齐人那边打鼓准备作战的时候，曹刿那边并没有立刻出战，等到“齐人三鼓”之后才开始作战。于是敌人战败。当时许多人都不知道是什么原因，于是曹刿对曰：“夫战，勇气也。一鼓作气，再而衰，三而竭。彼竭我盈，故克之。”正是曹刿的这般忍耐，才使得这场战役打胜了。

忍耐是对人的一种修炼，是锻炼意志的一种重要手段，邵丽华自小就

是聋哑的，就像一只丑小鸭。但她并没有意志消沉，她忍受了她的这一缺陷，不畏困难地排练，投入她的跳舞生涯，终于她跳出了那支震动了许多人的《千手观音》。我们惊奇地发现，她原来是降临到凡间的天使。

忍耐，如此重要，我们都应当具有忍耐思维，只要是金子，就总有一天会发光的。只要你不断地努力，好好地忍耐，卧薪尝胆，总有一天，你会成功的。可能有一些人会忍不住，提前就“爆发”了，但是这样往往会前功尽弃。所以，我们要修炼自己的忍耐思维。

| 读后有智慧 | *Reflection wise*

正如人生需要磨炼一样，人生也离不开忍耐。严格地说，从某种意义上讲，忍耐也是一种磨炼。

经受住磨炼并非易事，能够塑造自己的忍耐思维，也不是一夕之功。

忍耐需要修养，忍辱需要度量，而忍辱负重则是一种境界。忍，乃是心头一把锋利的刀，要培养刀捅心头而不惊的气度，就要忍得了杀父之仇、夺妻之恨、胯下之辱、占攻之欺、争锋之伤……司马迁正是因为能忍受宫刑之辱，才完成了“究天人之际，通古今之变，成一家之言”的伟大著作《史记》而流芳千古，成为人人敬仰的史学家。

昔日寒山问拾得：“世间谤我、欺我、辱我、笑我、轻我、贱我、恶我、骗我，如何处治乎？”拾得回答：“只是忍他、让他、由他、避他、耐他、敬他、不要理他，再待几年你且看他。”

福楼拜说：“天才无非是长久的忍耐，努力吧！”毋庸置疑，一个伟人的成功，需要忍耐；一个细节的成败，需要忍耐；站在今天看明天，更需要忍耐。

昨天的事已随着一江春水而去。今天，我们怀着一颗忍耐的心去面对现实，去超越现实，去憧憬未来。